الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 234 / Year 21 / June 1999

حزيران / يونيو 1999 / السنة الحادية والعشرون / العدد 234

مؤتمر أسواق رأس المال العربية

اليورو · الدمج · التخصيص · النفط · مناخ الاستثمار · الأسواق الناشئة · التكنولوجيا

EKOMIT 7

منتدى الإستثمار العربي: تجارب 6 بلدان



الحص: ورشة الإعمار مستمرة



النعيمي: أسواق النفط العربية



القرم والمناعي: الإصلاح والتخصيص



دوسيلغي: اليورو والأسواق العربية

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

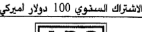
ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb
SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: 2956833 - Fax: 2956918
Email: aiwa@emirates net.ae.
FRANCE:
22 Rue La Boétie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
(33-1) 40 06 00 85
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد
- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار اميركي

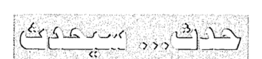




التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد



سيلاحظ القارىء في هذا العدد أن تغطية المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية أخذت حيّزاً كبيراً وكادت أن تطغى على الموضوعات الأخرى سواء كانت قطرية أو قطاعية.

طبعاً أن الملاحظة في محلّها بالنسبة إلى هذا المؤتمر - الحدث الذي يتكرر مرة كل سنة، لكن لها مبرران: الأول، هو أن المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية حظي بإهتمام إعلامي محلّي وعربي وعبر الوسائل المرئية والمقروءة والمسموعة وعلى نحو غير مسبوق، وقد جاءت التغطية قبل وخلال وبعد إنعقاد المؤتمر. من هنا فإن «الإقتصاد والأعمال» مدعوّة من قرّائها إلى القيام بهذه التغطية أسوة بالوسائل الأخرى التي قامت، مشكورة، بما تمليه عليها أهمية الحدث.

أما المبرّر الثاني، للتغطية فهو لأن كل جلسة من جلسات العمل ضمن المؤتمر كانت موضوعاً مهماً وحيوياً يستأهل تسليط الضوء عليه من خلال المحاضرات والمداخلات القيّمة التي تناولته. لذا فقد جاءت تغطية المؤتمر وكأنها تغطية لمحاوره الرئيسية.

ومع ذلك، فإن هذه التغطية لن تغني عن عزم «الإقتصاد والأعمال» على جمع أوراق العمل والمناقشات وتوثيقها في كتاب يصدر في وقتٍ لاحق.

....

وما ان انتهت مجموعة «الإقتصاد والأعمال» من المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية، حتى بدأت الإستعداد المكثّف للحدث الثاني المتمثّل في **مؤتمر ومعرض الصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف** الذي يقام في بيروت (بيروت هول) بين 15 و19 حزيران/يونيو الجاري، وهذان المؤتمر والمعرض اللذان يقامان للسنة الثانية على التوالي يستهدفان أن يتحولا إلى حدث عربي مميّز يشكّل تظاهرة صناعية عربية كبيرة حول صناعة أساسية تتعلّق بالأمن الغذائي العربي، ويشكّل مدماكاً مهماً من مداميك تعزيز وتقوية التجارة البينية العربية.

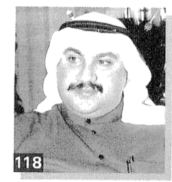


Al-Iktissad Wal-Aamal

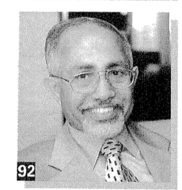
حزيران /يونيو 1999 / العدد 234


98

المحتويات


118


110


92



هل بإمكانك تصدُّر
سباق المنافسة بدون
جهاز كومباك آرمادا
(Compaq Armada)؟
إذا كنت تريد المحافظة على الريادة، فعليك مسايرة التقدم. إن أجهزة كومباك تقدّم لك حلاً فريداً يجمع بين سهولة الحمل والمتانة والقيمة العالية مقابل ما يدفع فيها من نقود. إن جهاز كومباك آرمادا يوفر القوة مدعمة بالسرعة وبسعر يجعله في متناولك. لمزيد من المعلومات، يمكنك زيارة موقعنا على الإنترنيت www.compaq.com
intel inside
pentium II
COMPAQ
COMPAQ Better answers.

أي مفاوضات مع «باراك»؟

لعلّ وزير الخارجية المصري ركّز على جوهر المشكلة الإسرائيلية عندما طالب رئيس الوزراء الإسرائيلي الجديد إيهود باراك بـ«التوقف عن الخطب الانتخابية» والتعامل، في سياسته الخارجية المقبلة، بطريقة أكثر واقعية وعقلانية. إلا أن رئيس الوزراء الجديد لم يسمع هذه «النصيحة» وما فتئ يطلق اللاءات حتى تعدّت الخمس الأولى. فهو، بالإضافة إلى رفضه المسّ بالقدس العاصمة الأبدية الموحّدة، ورفضه تفكيك المستوطنات والانسحاب إلى حدود 4/ 67/6، ووقف الاستيطان، ورفضه وجود أي جيش أجنبي غربي نهر الأردن زاد، في تصريحات لاحقة، رفضه الانسحاب من لبنان قبل إلغاء حزب الله ورفضه تسليم المياه والجولان.

كل هذه اللاءات المتوالية مطروحة الآن قبل تشكيل الحكومة الإسرائيلية العتيدة، وقبل توجّه باراك إلى واشنطن، وقبل إعلان باراك التزامه التفاوض مع السوريين حيث وصلت مفاوضات شباط/ فبراير 1996... لماذا؟

لكي يرسم باراك سقفاً عالياً لهذه المفاوضات ولكي يطالب بثمن أي تنازل يمكن أن يقدمه في أثنائها.

وعلى رغم من كل ما تقدّم، فإن العرب والمجتمع الدولي وسائر الأطراف الآخرين يؤكّدون أن هذه المرحلة تشكّل فرصة ذهبية لإنجاز التسوية الشرق أوسطية:

فمجيء باراك، كما ردّد الكثيرون، حرّر إسرائيل من عقدة نتنياهو، ولعل نتنياهو نفسه أدرك أن سلوكه السياسي الداخلي وسياسته الخارجية وسلوكه التفاوضي الكثير التعقيد والعنجهية... كل ذلك أساء إلى حزبه إلى درجة دفعته فوراً إلى الاستقالة ليس من رئاسة الليكود فقط وإنما من الحياة السياسية أيضاً.

ويفترض المراقبون أن باراك الذي خبر المفاوضات سابقاً وأدرك أجواءها وظروفها لن يتخلّى عن الإنجاز الذي كاد حزب العمل أن يصل إليه في شباط/ فبراير 1996، وهو بالتالي لن يرفض معاودة المفاوضات على هذا الأساس.

ويأمل الأميركيون أن باراك الذي تربطهم به علاقات مميزة وقريبة لا يتوانى في العمل على تنفيذ اتفاق واي بلانتايشن، وهذا أمر سهل لا سيما بعد تعديل الميثاق الوطني الفلسطيني وبعد وعد أميركي بتقديم تسهيلات ومساعدات أكثر كرماً مما كان التعاطي بشأنها مع نتنياهو.

ولعلّ الوضع الاقتصادي الإسرائيلي الذي تراجع مع تعنّت حكومة الليكود السابقة سيكون محور اهتمام حكومة باراك المقبلة، وهذه الحكومة تدرك أن معاودة الأجواء التفاوضية على مساراتها المختلفة ستساعد في تفريج الجو الاقتصادي وتوحيد الجو الاجتماعي في إسرائيل ذاتها، ومن ثم في المنطقة بشكل عام.

ولا يزال الجانب العربي يراهن على الدور الأميركي الأكثر فاعلية الآن مع باراك مما كان الحال عليه مع نتنياهو حيث كان الرئيس الأميركي لا يزال محرجاً بقضية مونيكا غيت التي يتّهم اليهود أنفسهم في تفاقمها.

أما الأوروبيون فهم أكثر تفاؤلاً اليوم بعد المواجهات المتكررة مع نتنياهو، علماً أن علاقات باراك الأوروبية تتميّز بالتفاهم والتعاون المتبادلين.

... وبالاستناد إلى كل ما تقدّم من عناصر داعمة للمفاوضات العربية – الإسرائيلية، هل يعني هذا أن لاءات باراك لن تصمد بعد معاودة هذه المفاوضات؟ وهل هذه اللاءات كلها من بقايا الخطاب الانتخابي لحزب العمل الإسرائيلي؟

الواقع أن هذه اللاءات أكثر من شعارات انتخابية، ذلك لأن بعضها مرتبط بقوانين صادرة عن الكنيست الإسرائيلي نفسه وبعضها الآخر متجذّر في سياسة حزب العمل.

فالقانون الذي حصّن القدس الموحّدة، والقانون الآخر الذي حظّر أي قرار بالانسحاب من الجولان إلا بعد استفتاء إسرائيلي عام، والتصريحات «العمالية» المتكررة منذ عهد رابين حول سياسة المستوطنات، والفصل بين المستوطنات الأمنية وغير الأمنية، والتفسير الإسرائيلي للقرار 242... كل هذه الأمور ليست شعارات انتخابية بقدر ما هي سياسة حزب العمل المستقرة منذ فترة بعيدة.

واستناداً لذلك، فإن التوقع العربي والدولي في معاودة المفاوضات واقع في موقعه الصحيح، وكذلك فإن انتظار مفاوضات شديدة الصعوبة واقع، هو الآخر، في موقعه الصحيح. وهذا يعني، في ما يعنيه، أن الجانب الإسرائيلي المفاوض سيسعى إلى:

- تأخير المفاوضات النهائية على الجانب الفلسطيني إلى أطول فترة ممكنة، حتى يتأخر، تبعاً لذلك، موعد الإعلان عن الدولة الفلسطينية، وحتى إذا أعلنت هذه الدولة – يقول باراك – أنه غير مهتم بمثل هذا الإعلان بقدر اهتمامه بمضمونه وبمدى الصلاحيات التي يمكن أن تتمتع بها هذه الدولة.

- إرضاء سورية واستدراجها إلى حل المسألة اللبنانية بضمانة عدم التعرّض العسكري لشمال إسرائيل في مقابل رفع إسمها عن لائحة الدول المشجّعة للإرهاب وما يتبع ذلك من مساعدات (أميركية) وتسهيلات.

- الانسحاب المتدرّج من الجولان في مقابل شروط إسرائيلية سبق لحزب العمل الإسرائيلي أن طالب بها: كالاحتفاظ الإسرائيلي بالمياه والتطبيع بقدر الانسحاب وخفض عديد الجيش السوري... الخ.

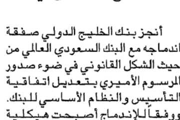
وبذلك يمكن الاستنتاج أن هذه المفاوضات، إذا استعيدت وتيرتها، ستكون تحدياً متكرراً للجانب العربي عموماً.

كيف يمكن أن يواجه هذا التحدي عربياً ...؟؟

المؤسف إن جواباً موحّداً لهذا التساؤل لم يتوفر بعد، فالذي سمعناه، لغاية الساعة، مجرّد تفاؤل حذر بأجواء تفاوضية جديدة.

وماذا لو طالت هذه المفاوضات إلى موعد الانتخابات أو حتى الأجواء الانتخابية الأميركية من دون أي نتيجة؟

وماذا لو تعمّد المفاوض الإسرائيلي إخضاع كل القرارات الإسرائيلية إلى استفتاء شعبي؟ وهل ننسى أن الجانب المتشدّد الذي صوّت لـ نتنياهو ومواقفه تجاوز الـ 40 في المئة؟■



«الخليج الدولي» تستكمل دمج «السعودي العالمي»



عبد الله القويز

أنجز بنك الخليج الدولي صفقة اندماجه مع البنك السعودي العالمي من حيث الشكل القانوني في ضوء صدور المرسوم الأميري بتعديل اتفاقية التأسيس والنظام الأساسي للبنك. ووفقاً للإندماج أصبحت هيكلية المساهمات في رأس المال على النحو الآتي:

مؤسسة الخليج للإستثمار 72,5 في المئة من رأس المال المدفوع، مؤسسة النقد العربي السعودي 22,2 في المئة، جي بي مورغان أوفرسيز كابيتال كوربوريشن 5,3 في المئة.

وتمّ تعيين مجلس إدارة جديد للبنك السعودي العالمي ويتألف من ممثلين من الإدارة العليا لبنك الخليج الدولي وعضوين مستقلين غير تنفيذيين وعضوين من الإدارة العليا للبنك السعودي العالمي حيث شكّل مجلس الإدارة على النحو الآتي:

الدكتور **خالد الفايز** الرئيس التنفيذي للمجموعة، الدكتور **عبد الله القويز** المدير العام (بنك الخليج الدولي)، **ريتشارد أ. دبس** الرئيس السابق (مورغان ستانلي انترناشونال)، **جون دبليو ملبورن** نائب رئيس مجلس الإدارة (ثري آي غروب بي إل سي)، **ماثيو سي.سنايدر** العضو المنتدب (البنك السعودي العالمي)، **بيتر جيه فارار** رئيس الشؤون المالية (البنك السعودي العالمي).

وسيمكّن هذا الاندماج بنك الخليج الدولي من استكمال خدماته المصرفية التجارية الرئيسية بقدرات مصرفية إستثمارية تشمل تمويل الشركات وإدارة المحافظ وتقديم الخدمات الاستشارية. وبذلك أصبح البنك قادراً على أن يقدم مجموعة أكبر من المنتجات والخدمات إلى عملائه وأن يلعب دوراً نشطاً في تلبية الاحتياجات المتزايدة لأسواق رأس المال في منطقة الخليج.

تأسس بنك الخليج الدولي في تشرين الثاني/ نوفمبر 1975 وهويقدم خدمات مصرفية تجارية بالجملة. تكمن قوة البنك في احتفاظه بأصول جيدة تتميز بسيولة عالية واتباعه لسياسات محافظة، إضافةً إلى أنه يحظى بالدعم القوي للمساهمين.

الأمير طلال بن عبد العزيز آل سعود

جائزة برنامج الخليج العربي للمشروعات التنموية

«جائزة برنامج الخليج العربي العالمية للمشروعات التنموية الرائدة» كانت محور الملتقى الإعلامي لبرنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية، الذي عُقد في العاصمة السعودية مؤخراً. رعى الملتقى وحضره رئيس البرنامج الأمير **طلال بن عبد العزيز آل سعود** الذي أكد على ضرورة العمل بخطط ومشاريع تنموية هادفة ومدروسة للحاق بالتطورات الحاصلة في العالم والتأقلم مع النظام الاقتصادي الجديد، وذلك من خلال التنمية البشرية، التعليم والتدريب ومحاربة الفقر وحماية الأطفال المشرّدة، تأمين الأمن الاجتماعي، تأهيل المرأة ومساعدتها للاعتماد على نفسها لبناء أجيال صالحة في المجتمعات.

تحدّث عن الجائزة المدير التنفيذي للبرنامج السيد **ناصر بكر القحطاني**، وقال أن قيمتها 300 ألف دولار أميركي، يمنحها للفائزين سنوياً برنامج الخليج العربي لدعم منظمات الأمم المتحدة الإنمائية للمشروعات التنموية الرائدة في الدول النامية. وتركّز موضوعات الجائزة في عامها الأول 1999، على ثلاثة مجالات تنموية تشكّل أولوية في اهتمامات البرنامج وتوجهاته، وهي:

— مكافحة الفقر والتخفيف من حدته في المجتمع.

— تدريب المرأة الريفية للإعتماد على الذات، ويمكن أن ترشّح عن هذه الفئة مشروعات الجمعيات الأهلية التي تخدم مجتمعاتها المحلية في العالم النامي.

— تأهيل أطفال الشوارع والمشرّدين ودمجهم في المجتمع، وعن هذه الفئة يمكن ترشيح المشروعات الفردية في العالم النامي، وقيمة الجائزة 50 ألف دولار.

أما آخر مهلة محدّدة لاستقبال الترشيحات فهي آخر شهر حزيران/ يونيو 1999. كما أعلن الأمير **طلال**، مشيراً عن تشكيل لجنة برئاسته، تضمّ شخصيات عالمية مميزة لدراسة المشروعات وتقييمها، وقد روعي في تشكيلها تمثيل مختلف مناطق العالم، حسب التوزيع الآتي: العالم العربي، أفريقيا، آسيا، أوروبا، أميركا الشمالية وأميركا الجنوبية.

66 مليون دولار إيرادات «ابيكورب» في العام 1998

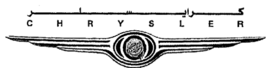
ارتفعت الإيرادات الإجمالية «للشركة العربية للاستثمارات البترولية» (APICORP) إلى 66 مليون دولار في العام 1998، بزيادة نسبتها 6،2 في المئة عما كانت في العام 1997، وبلغت أرباحها الصافية 12 مليون دولار، بعد حسم مبلغ 39،6 مليوناً لتغطية مخاطر الأصول. وقررت الشركة توزيع 15 مليون دولار من الأرباح على المساهمين.

وأشارت البيانات المالية التي صدرت إثر الجمعية العامة التي انعقدت في شهر نيسان/ ابريل الماضي والتي حضرها ممثلو الدول المساهمة من السعودية، الإمارات، البحرين، الجزائر، العراق، قطر، الكويت، مصر وليبيا، إلى ارتفاع الرصيد الصافي لقروض تمويل المشاريع وتجارة المواد البترولية إلى 640 مليوناً في العام 1998، مقارنة مع 593 مليون دولار في العام 1997.

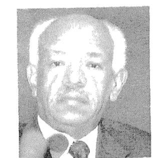
وكانت «ابيكورب» شاركت، العام 1998، مع عدد من البنوك والمؤسسات المالية الإقليمية والدولية في ترتيب وإدارة تمويل مشاريع بترولية وبتروكيميائية في العالم العربي بلغت قيمة قروضها 2،4 مليار دولار، منها 130 مليوناً لشركة قطر للبتروكيميائيات، و510 ملايين دولار للشركة الوطنية لتوزيع البترول، و720 مليون دولار لشركة الجبيل للبتروكيماويات، و475 مليون دولار لشركة قطر للفينيل، و210 ملايين دولار للشركة المصرية للأسمدة.

مقصورة رحبة لدرجة أنك قد تسمع... صدى الصوت !
رحبة لدرجة أنك قد تسمع... صدى الصوت !

كرايسلر كونكورد... الجديدة كلياً. إذا كنت قد سمعت أن مقصورة كونكورد هي نتاج عمل متقن جمع أبعاداً هائلة المقاييس، فإن ما سمعته صحيح. عمل بارع أطلقنا عليه هندسة كاب فور - ورد الرائدة، حيث قمنا بتصميم زجاج مقدمة كونكورد ليأخذ زاويةً تسمح برؤية شاملة للطريق ودفعنا بالعجلات إلى الخارج جهة الزوايا الأربع. النتيجة ؟ مساحة جلوس واسعة تستوعب ٣٠٤٧ لتراً بالإضافة إلى مساحة تخزين خلفية تحفظ لك قرابة ٥٣٠ لتراً من الأمتعة والأغراض. إنها سيارة تستقبلك بترحاب شديد لتعيد على مسامعك الكثير: مقعد السائق يعدّل كهربائياً وفق ٨ وضعيات، أقفال الأبواب كهربائية وتعمل بحساسية تجاه تغيير السرعة، الزجاج ملوّن ويقلل من حدة أشعة الشمس مع زخارف مطلية بهيئة الخشب اللامع. وعندما تعلم أن هذه الفخامة الباهرة تحمل ستة ركاب في ترف إلى أي مكان، ستتأكد من أن حديثنا عنها لن يكفي لمدحها - حتى لو كررنا وصف كل ميزة... مرتين.



إستخدم أحزمة الأمان دائماً، وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل مكان لسلامة الأطفال.



مأمون إبراهيم حسن

المؤسسة العربية لضمان الإستثمار

وقّعت المؤسسة العربية لضمان الإستثمار والشركة المغربية لتأمين الصادرات مذكرة تفاهم تضمن التعاون بينهما في مجالات التأمين المشترك وتبادل المعلومات والخبرات.

ونصّت المذكّرة على إعطاء كل طرف حق الخيار في المشاركة بتوفير التأمين للصادرات المغربية وكذلك في إعادة التأمين. كما نصّت على أن تقدم المؤسسة المساعدة للشركة المغربية لاستعادة مبالغ التعويضات التي تدفعها الأخيرة نتيجة تحقق أي من المخاطر المغطاة، إضافةً إلى تبادل المعلومات عن المستوردين والمشاركة في تنظيم الندوات وحلقات العمل الهادفة إلى التعريف بتقنية الضمان وتعزيز فرص استفادة المصدّرين والمستوردين والمولين المغاربة من خدمات الضمان لدى الجانبين.

يذكر أن إجمالي استفادة المغرب كدولة مصدّرة ومضيفة للسلع والإستثمارات من خدمات الضمان التي توفرها المؤسسة، بلغت نحو 179,3 مليون دولار، تشكّل ما نسبته نحو 12,4 في المئة من إجمالي عمليات المؤسسة وقدرها نحو 1,4 مليار دولار. وتشمل خدمات المؤسسة توفير الضمان ضد المخاطر السياسية للإستثمارات المباشرة والقروض التي تزيد آجالها عن ثلاث سنوات، إضافةً إلى معدات المقاولات. كما تشمل الائتمان الممنوح للصادرات العربية البينية، كما بلغت قيمة استفادة المغرب من التعويضات التي دفعتها المؤسسة نحو 37,6 مليون دولار تشكّل ما نسبته نحو 27,4 في المئة من إجمالي التعويضات وقدره نحو 137,2 مليون دولار.



الأمير الوليد بن طلال

عوائد مجزية لاستثمارات الوليد بن طلال

حقّقت إستثمارات الأمير **الوليد بن طلال** عوائد جيدة نتيجة للنتائج المالية التي حققتها المجموعات التي يساهم فيها، علماً أن بعضها حقق نتائج قياسية.

مجموعة «سيتي غروب» حققت خلال الربع الأول من 1999 دخلاً قياسياً تجاوز الـ9 مليارات ريال (2,42 مليار دولار) بزيادة 12 في المئة عن الفترة المماثلة من العام الماضي. وكان **الوليد بن طلال** إستثمر العام 1991 نحو 590 مليون دولار على أساس 12 دولاراً للسهم الواحد، وقد زادت قيمة إستثماراته بنسبة عالية، لا سيما بعد دمج سيتي كورب مع ترافلرز غروب، وبلغت موجودات المجموعة الجديدة في نهاية آذار/مارس 1999 نحو 690 مليار دولار.

وفي بيان صادر عن مكتب **الوليد بن طلال** في الرياض، أن إستثمارات الأمير في قطاع الفنادق لقيت دفعاً قوياً جرّاء صفقة الإندماج التي تمّت بين سلسلة فنادق فيرمونت FairMont الأميركية وسلسلة فنادق كانيديان باسيفيك Canadian Pacific، والمجموعة الجديدة باتت تدير 30 ألف غرفة في 73 فندقاً وبعوائد تبلغ أكثر من 4 مليارات ريال.

من جهة أخرى، قفز إستثمار **الوليد بن طلال** في شركة مجموعة ميدياست Mediaset بنسبة 250 في المئة بعد إعلان المجموعة عن أرباح للعام 1998 بلغت 324 مليون دولار. وقد أوصت المجموعة بتوزيعات تفوق توزيعات السنوات الماضية فارتفع سعر السهم بنحو 20 في المئة.

إلى ذلك، قفز إستثمار الوليد في شركة كناري وورف Canary Wharf من 300 إلى أكثر من 1300 مليون ريال، عندما قررت الشركة العقارية تعويم أسهمها في بورصة لندن. وتنافس المستثمرون لشراء الأسهم بعدما أنقذ الوليد الشركة من الإفلاس العام 1995 لتصبح حالياً خامس أكبر شركة عقارية في بريطانيا.

محمود عبد العزيز

البنك الاهلي: 4 مكاتب لتنمية الصادرات المصرية

يستعدّ البنك الأهلي لتأسيس 4 مكاتب تمثيل خارجية له في دول إفريقية وعربية وأجنبية عدة وذلك بهدف زيادة تواجد الخدمات المصرفية المصرية في العديد من الأسواق الخارجية لدعم عمليات التمويل.

أعلن ذلك **محمود عبد العزيز** رئيس البنك الأهلي وقال انه سيتم خلال الشهر المقبل افتتاح مكتب تمثيل في الأردن ثم ناميبيا علاوة على مكتبين آخرين لم يتم بعد تحديد مكانهما.

وأكّد أن البنك الأهلي يهدف من هذه المكاتب إلى تشجيع وتنمية الصادرات المصرية بصفة عامة وصادرات الخدمات بصفة خاصة مثل تكنولوجيا المعلومات والخدمات الاستشارية والفنية.

وأضاف أن تنمية الصادرات المصرية لا يمكن أن تتم من دون مساندة قوية من جانب الحكومة وهو ما فعله عدد من رجال الأعمال والمستثمرين خلال الفترة الأخيرة بزيارة عدد من الدول الآسيوية لإبرام إتفاقيات ثنائية تهيّئ المناخ التجاري.

اندماج شركتيّ «محاور» و«مسابك»

وافقت الجمعية العامة للشركاء في الشركة العربية لصناعة المحاور على توصية مجلس المديرين بشأن اندماج شركة «مسابك» السعودية في شركة «محاور». وقال المدير التنفيذي للشركة المهندس محمد سعيد باشنيني أن هذا الاندماج سيوفر المرونة اللازمة للشركة الجديدة في مجال إنتاج المحاور والمسبوكات وقطع الغيار وتلبية حاجات سوق النقل المحلية والخليجية والعربية. كما يساهم الدمج في توسيع قاعدة منتجات الشركتين لتكاملهما ورفع مستوى الأداء.

المعروف أن شركة التصنيع الوطنية تمتلك أغلبية الحصص في الشركتين إلى جانب عدد من المستثمرين.



عبد الرحمن الجريسي



موسى الربيعان

مؤسسة بيت الرياض أكبر معرض للتجهيز المكتبي

رئيس مجموعة الجريسي **عبد الرحمن بن علي الجريسي** افتتح معرض «جديدنا» الذي تقيمه مؤسسة بيت الرياض لأول مرة في فندق انتركونتيننتال الرياض بحضور ممثلين عن كبريات الشركات الأجنبية التي تمثّلها مؤسسة بيت الرياض في أسواق المملكة. كما حضر الإفتتاح عدد كبير من ممثلي مؤسسات القطاعين العام والخاص.

إتّسم المعرض وهو الأول من نوعه في الشرق الأوسط بتنوّع المعروضات وشموليتها وضخامة المساحة (3 آلاف متر مربع). شملت المعروضات كل ما يحتاجه المكتب العصري من أجهزة وآلات وأثاث مكتبي فاخر من ذلك: الحاسب الآلي وملحقاته، من طابعات، أجهزة مسح ضوئي، مشغلات وناسخات الإسطوانات الممغنطة. في نهاية الإفتتاح تمّ الإحتفال بحصول مؤسسة بيت الرياض على شهادة الايزو 9001.

«التعاونية»: بدء برنامج لتعليم التأمين

أطلقت التعاونية للتأمين بالإشتراك مع معهد الإدارة العامة أحدث برنامج للتعليم التأميني في المملكة العربية السعودية مدته عامان كاملان.

يهدف البرنامج إلى توفير التأهيل العلمي للكوادر السعودية من الحاصلين على شهادة الثانوية للعمل في مجال التأمين وبما يحقق خطة التوطين في التعاونية للتأمين وفي سوق التأمين السعودية عموماً، ويشارك في البرنامج 40 دارساً من الشباب السعودي تمّ إختيارهم بعد إجراء مقابلة شخصية لعدد كبير من الحاصلين على شهادة الثانوية العامة والتجارية.

يُذكر أن التعاونية للتأمين رفعت نسبة العاملين السعوديين فيها إلى 54 في المئة من إجمالي العاملين البالغ عددهم 411 موظفاً في نهاية العام 1998.

رتبته «ابيكورب» ومجموعة من المصارف صدف: تحصل على قرض بـ 350 مليون دولار

حصلت الشركة السعودية للبتروكيماويات (صدف)، إحْدى الشركات التابعة للشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك)، على قرض بقيمة 350 مليون دولار، رتّبته الشركة العربية للإستثمارات البترولية (ابيكورب). ويشارك في هذا القرض، الذي سيستخدم لأغراض الإنفاق الرأسمالي والتوسع، كل من البنك السعودي الأمريكي والبنك الأهلي التجاري والبنك السعودي الهولندي والبنك السعودي الفرنسي والبنك السعودي للإستثمار، إضافةً إلى بنك درسدنر الألماني والبنك الصناعي الياباني (IBJ)

وكانت «صدف» قد حصلت في ربيع 1996 على قرض دولي ضخم (800 مليون دولار) لغرض تنفيذ مشروع توسعة اشتمل على مصنع لمادة الـMTBE المضافة إلى الوقود، بطاقة 700 ألف طن متري سنوياً. كما قامت الشركة، المشتركة مناصفة بين «سابك» و«شل»، بتوسعة طاقاتها الإنتاجية من مواد الستايرين والإيثيلين والصودا الكاوية خلال العامين المنصرمين. وتعتبر «صدف» من أكبر مجمعات سابك البتروكيمياوية، وتقع مصانعها في مدينة الجبيل الصناعية.

وكانت مجموعة أخرى من البنوك (يقودها بنك الرياض والبنك السعودي البريطاني وبنك الخليج الدولي) قد تقدّمت بعرض لتمويل هذه التوسعة، إلا أن خيار «صدف» وقع على المجموعة الأخرى التي تقدّمت بهوامش منخفضة بعض الشيء مقارنةً مع الهوامش التي عرضتها المجموعة الأولى. وبلغ الهامش الأساسي للفائدة على هذا القرض، الذي يمتد لثمانية أعوام ونصف، 95 نقطة أساسية فوق معدل «ليبور»، فيما تصل الكلفة الإجمالية (مع احتساب الرسوم الإضافية) 110 نقاط أساسية فوق «ليبور». ويعكس هذا الهامش الإرتفاع الحاصل في أسعار التمويل على القروض الكبيرة نتيجة الظروف التي أفرزتها أزمات الأسواق الناشئة وانخفاض أسعار البترول في المنطقة.

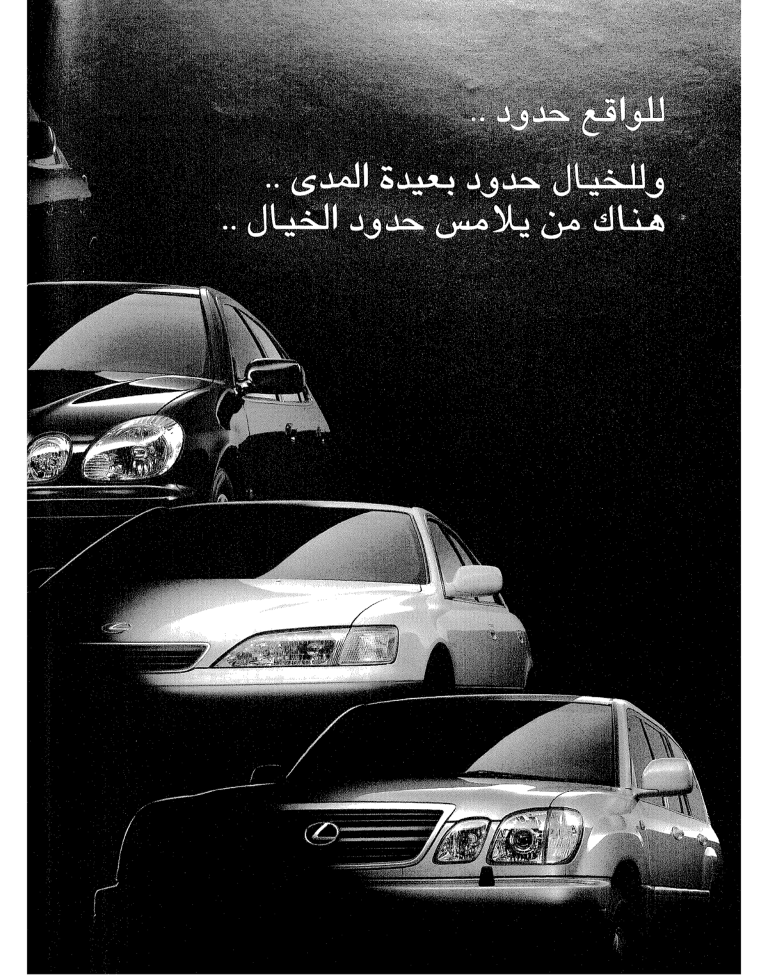
«مكيفات الزامل» الأولى بين 400 مصنع

جائزة الامير **محمد بن فهد آل سعود** للمصنع المثالي للعام 1999، حصلت عليها «مكيفات الزامل» تقديراً لجهودها في صيانة المصنع وتنفيذ ستراتيجية رائدة لتعزيز مستوى السلامة المهنية.

إدارة الدفاع المدني في المنطقة الشرقية في السعودية قامت بزيارات معاينة لأكثر من 400 مصنع في المنطقة خلال الأشهر القليلة الماضية، واختارت مصنع الزامل للمكيفات للفوز بدرع أمير المنطقة الشرقية لأنه يستجيب لكل متطلبات السلامة وإجراءات الوقاية من نشوب الحرائق وغيرها من الاحتياطات الضرورية لحماية حياة العاملين فيه.



عبد الله الزامل نائب رئيس الشركة (إلى اليمين) وعبد المحسن الغامدي المدير الإداري مع الدرع – الجائزة


للواقع حدود ..
وللخيال حدود بعيدة المدى ..
هناك من يلامس حدود الخيال ..



عبد العزيز الصقير

تعاون بين طومسون و«الإلكترونيات المتقدمة»

تمّ مؤخراً توقيع إتفاقية للتعاون التقني بين شركة الإلكترونيات المتقدمة السعودية وشركة طومسون الفرنسية (فرع الإلكترونيات البصرية). وكثمرة أولى لهذه الإتفاقية تمّ توقيع أول عقد بمبلغ نحو 800 ألف دولار (3 ملايين ريال) تقوم بموجبه شركة الإلكترونيات المتقدمة بتصنيع مناظير الرؤية الليلية من نوع (صوفي) Sophie التي تستخدم الأشعة تحت الحمراء، وذلك بمصانعها في مدينة الرياض للتصدير خارج المملكة بالإضافة إلى التسويق المحلّي في الداخل. ولهذا المنظار القدرة على الرؤية نهاراً وليلاً من مسافات بعيدة، كما يمتاز بخفّة وزنه وبأدائه العالي في الظروف المناخية المختلفة، ويتم إستخدامه من قبل الجهات العسكرية والمدنية سواء محمولاً باليد أو مركباً على مختلف العربات والأجهزة.

كما عبّر المهندس **عبد العزيز بن عبد الله الصقير** الرئيس التنفيذي لشركة الإلكترونيات المتقدمة عن سعادته «بتوقيع هذه الإتفاقية مع شركة طومسون للإلكترونيات البصرية، التي تعد الشركة الرائدة عالمياً في هذا المجال» وأضاف، «نحن سعداء بتوقيع العقد الذي يأتي كأول مجالات تطبيق الإتفاقية ولا شك أن ذلك يمثل مصدر فخر واعتزاز لكل منسوبي الشركة لما يتضمّنه من تعزيز الثقة بمقدراتنا الهندسية والتصنيعية والوضع التنافسي الجيد، ويمثل هذا الجهد إمتداداً للتوجه الجاد للشركة في نقل التقنية وتوطينها».

العمران للزراعة والصناعة عضو جديد في مجموعة شركات محمد العمران

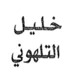
بدأت مجموعة شركات العمران تشغيل مصنعها في موزمبيق لمركزات الفواكه وخصوصاً المانغو، مستهدفة بذلك تأمين إحتياجات شركة «مازا أنترناشونال» في كل من الإمارات والسعودية والكويت من هذه المادة بالدرجة الأولى. وتبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع المذكور أكثر من 5 آلاف طن سنوياً من مركزات المانغو والأناناس والطماطم والبرتقال.

ويعتبر مصنع شركة العمران للزراعة والصناعة أول مصنع من نوعه في موزمبيق، وقد قوبلت خطوة مجموعة محمد العمران بالتشجيع من قبل الحكومة الموزمبيقية حيث أعفت الشركة من الضرائب لمدة 10 أعوام وأعفتها من أية قيود على التحويلات، ووفرت لها كافة أنواع التسهيلات.

ويقول **محمد العمران** رئيس مجموعة شركات **محمد العمران** بأن الخطوة هذه تستهدف خلق صناعة متكاملة خصوصاً بعد أن أصبحت «عصائر مازا» تتمتع بسمعة كبيرة في الأسواق المحلية والإقليمية.

وحرصاً منا على تعزيز ما تحقق وتأمين إحتياجاتنا من المركزات المستخدمة، أنشأنا مصنع موزمبيق ولدينا خطط للمزيد من الإستثمارات في هذا القطاع لإعطاء «مازا» بعدها العالي وتعزيز قدراتها على المنافسة في مختلف الأسواق. إستباقاً للمتغيرات المقبلة والتي تتطلب المزيد من التطوير في أداء الشركات وخططها لتتمكن من مواجهة هذه المتغيرات وتعزيز قدراتها التنافسية.

وعن قدرة المصنع على تأمين إحتياجات الأسواق الإقليمية قال **عمران** «ان المرحلة الأولى تستهدف تأمين إحتياجاتنا نحن ولكن خطتنا تقضي بأن نزوّد الأسواق بهذه المركزات ذات النوعية العالية وآمل أن لا يتأخر ذلك».



خليل التلهوني

خسر الأردن الشهر الماضي وجهاً إقتصادياً بارزاً هو المرحوم **خليل التلهوني** الذي وافته المنية وهو في أوج نشاطه وعطائه.

فقد برز المرحوم **التلهوني** في السنوات القليلة الماضية واحداً من أبرز المستثمرين الأردنيين لا سيما في القطاع السياحي من خلال رئاسته مجلس إدارة شركة زارة للإستثمار المساهمة العامة المحدودة (شركة قابضة) التي تأسست في العام 1994 وتعتبر من أكبر الشركات الإستثمارية في الأردن.

وخلال فترة قصيرة تمكنت «زارة» القابضة من امتلاك وإدارة عدد من المشاريع، إضافة إلى مساهماتها في عدد من المشاريع السياحية أهمها: فندق الأردن، فندق موفينبيك/ البتراء، فندق حياة/ عمان، فندق موفنبيك في البحر الميت، مشروع العقبة السياحي.

إلى ذلك، يعتبر التلهوني المساهم الرئيسي في بنك القاهرة عمّان، الذي كان أول البنوك التي كان لها توجّه نحو الضفة الغربية.

«الإقتصاد والأعمال» تتقدم من أسرة الفقيد بأحرّ التعازي سائلة لنفسه الرحمة ولعائلته الصبر والسلوان.

عثمان أحمد عثمان

توقّف قلب المهندس المصري **عثمان أحمد عثمان** عن الخفقان بعد 82 عاماً، قضى معظمها في العطاء والعمل في مجالات الإسكان والبناء في مصر والعالم العربي وافريقيا.

نال المهندس **عثمان** بكالوريوس الهندسة من جامعة القاهرة في العام 1940، وانطلق للعمل في الإنشاءات المدنية، فأسّس شركة «المقاولون العرب» التي بلغ حجم اعمالها 4،7 مليارات جنيه في الفترة 98/97.

شغل منصب وزير التعمير في العام 1974، وعيّن نائباً لرئيس الوزراء المصري للتنمية الشعبية، وأسهم من خلال المراكز التي تبوّأها في إقامة العديد من المشاريع الاقتصادية العملاقة. وفي العام 1976 انتخب نائباً عن مدينة الاسماعيلية.

حاز في خلال حياته المهنية على أوسمة عدة، منها وسام الجمهورية في مصر، ووسام البطل الروسي للعمل، ووسام الصليب الأكبر من ألمانيا الغربية، واختير واحداً من أفضل 50 خبيراً عالمياً من قبل منظمة العمل الدولية، ومنحته جامعة «ريكو كولدج» الأميركية شهادة الدكتوراه الفخرية في العام 1976، وخلّف وراءه كتاب «صفحات من تجربتي»، وهو بمثابة سيرة حياته.

مقال

الشراكة المتوسّطية بين الحواجز والحوافز

الدكتور شفيق المصري

كانت الفلسفة الأساسية التي دفعت باتجاه الشراكة المتوسطية، منذ مؤتمر برشلونة 1995، ذات أبعاد سياسية (أمنية ضمناً) – اقتصادية – حضارية. وتوالت المؤتمرات، منذ ذلك الحين، لتحقيق هذه الأركان المتوسطية الثلاثة:

-**سياسياً**: باتجاه إبراز قوة متناسقة تطل بطاقاتها المتكاملة على مسرح السياسة الدولية وتؤثر في مساراتها وتوفر مناخاً سياسياً متكاملاً وأمنياً راسخاً باتجاه تحقيق استقرار أمني ينعكس إيجاباً على ضفتيّ المتوسط الجنوبية والشمالية.

-**اقتصادياً**: من خلال منطقة تجارية حرة – مع العام 2010 – تستطيع أن تدرأ مخاطر الاقتصاد الدولي المفتوح وأن تحقّق منه ومعه تقدماً اقتصادياً رائداً وقدرة تنافسية دولية.

-**حضارياً**: من خلال توفير بيئة متوسطية نظيفة ذات ثقافات متكاملة ومترادفة تحفظ التراث المتوسطي وتغنيه بما لديها من إمكانات إنسانية هائلة.

هذه الفلسفة الأساسية بقيت عنواناً متكاملاً لجميع المؤتمرات التي أعقبت مؤتمر برشلونة بما فيها المؤتمر المتوسطي الأخير الذي عُقد في شتوتغارت في نيسان/ أبريل 1999.

إلا أن جميع هذه المؤتمرات كانت تحاصر بالشؤون السياسية الطارئة أو الاقتصادية الضاغطة. وتتحوّل إلى منابر متواجهة تطلق فيها الانتقادات المتبادلة واللاذعة أحياناً، فتضيع الحوافز المرسومة بسبب الحواجز المفروضة. وتنتهي هذه المؤتمرات – كما انتهى المؤتمر الأخير في شتوتغارت – ببيانات غامضة أو مجزّأة أو متناقضة أو من دون بيانات أحياناً. ولا يبقى – بعدها – إلا الإصرار على استمرار اعتماد الفلسفة ذاتها في المؤتمرات المقبلة.

الحواجز:

هي التي تتمثّل في المآخذ التي يبديها كل من الطرفين حيال الآخر:

- فالاتحاد الأوروبي يأخذ على دول الحوضين الجنوبي والشرقي للمتوسط أنها مدعوة للقيام بإعادة تأهيل بنيوي ووظيفي في آن. ولكن أكثرية هذه الدول المتوسطية الجنوبية لا تبدو جدية في تدابيرها التأهيلية المطلوبة سواء على صعيد أدائها التشريعي أو الإداري العام أو على صعيد أدائها الاقتصادي «الليبرالي» المطلوب.

ويأخذ الاتحاد الأوروبي أيضاً على هذه الدول عدم إيلائها الأهمية المطلوبة للقضايا التي يثيرها لا سيما في أطر:

- حقوق الإنسان وحماية البيئة الإنسانية.
- محاربة الإرهاب والجرائم المنظّمة ومحاربة المخدرات والتهريب... الخ.
- ضبط تحرك الأفراد ومنع الهجرات غير الشرعية... الخ.
- المحافظة على البيئة واتخاذ ما يلزم لحمايتها.

ويلاحظ الاتحاد الأوروبي أن الأوضاع غير المستقرة سياسياً ولا المتقدمة تقنياً في دول جنوب المتوسط، تحول دون اجتذاب الإستثمارات المباشرة. فالمنطقة المتوسطية لا تستقطب أكثر من 2 في المئة من الإستثمارات الدولية وهي نسبة ضئيلة جداً. ويأخذ الاتحاد الأوروبي على دول الجنوب المتوسطي أنها لم تسعَ إلى إقامة شبكة فاعلة من العلاقات الاقتصادية الجنوبية – الجنوبية لتسهيل الاندماج المستقبلي المطلوب.

ويلاحظ أن الولايات المتحدة الأميركية الهادفة إلى استقطاب كامل للمنطقة كلها، تمدّ جذورها الاقتصادية – التجارية في الأمكنة التي كان للاتحاد الأوروبي أو يمكن أن يكون له فيها بعض النفوذ والمصالح الأساسية. وقد دشّنت مؤخراً المعالم الأولى للشراكة الأميركية – المغربية، من دون أن يستطيع الاتحاد الأوروبي منع ذلك الاختراق ولا حتى تأخيره. ولا يخفي الاتحاد الأوروبي إحباطه من ردّ الفعل العربي البارد إزاء الموقف الذي اتخذه مؤيداً القضية الفلسطينية، ويتساءل عن سبب الإلتزام بالمصالح والإعتبارات الأميركية على رغم كل ذلك.

- أما دول جنوب وشرق المتوسط فلا تتردّد (لا سيما الدول العربية المتوسطية) في توجيه الانتقادات الدائمة إلى دول الشمال فيما يتعلق منها بـ:

- الموقف السياسي للاتحاد الأوروبي، وهو موقف عادل مبدئياً لأنه أيّد الشرعية الدولية المتمثلة بالقرارات الدولية لحل النزاع العربي – الإسرائيلي. ولكنه لم يصل بعد إلى درجة الاستقلال التام عن الموقف الأميركي ولا إلى درجة الضغط على إسرائيل بشكل فاعل. فالاتحاد الأوروبي لا يزال يصرّ على أن دوره مكمّل لدور الولايات المتحدة في صيغة الحل الشرق أوسطي من دون أن يبذل أي جهد لتفعيل هذا الدور. وتبعاً لهذا الموقف المتردّد، فإن الاتحاد الأوروبي يسعى إلى الفصل بين السياسي والاقتصادي من أجل تمرير الأخير وإن على حساب الأول. إلا أن هذا المسعى لم يُكتب له النجاح نظراً لإصرار الدول المتوسطية العربية على تلازم المنحيَيْن معاً.

وتلاحظ دول جنوب وشرق المتوسط أيضاً أن الاتحاد الأوروبي استطاع، بشكل أو بآخر، عقد الاتفاقات مع كل من تركيا وقبرص وإسرائيل ومالطا من الدول المتوسطية الجنوبية والشريكة. ولكن اتفاقاته مع الدول العربية – المتوسطية لا تزال تتعثّر باستثناء تونس والمغرب، فهو يصرّ على شروطه الاقتصادية القاسية التي تعيق إنجاز شراكة متكاملة مع دول جنوب المتوسط العربية الأخرى.

وتخشى دول جنوب وشرق المتوسط من أن يكون إصرار الاتحاد الأوروبي على حقوق الإنسان ذريعة للتدخل الأوروبي في الشؤون الداخلية لهذه الدول.

كذلك تعتبر دول جنوب المتوسط أن الاتحاد الأوروبي لا يستطيع (وأحياناً لا يقبل) أن يوفر لدول الجنوب المساعدات المالية والاقتصادية المطلوبة، فضلاً عن تردّد الاتحاد أصلاً في مدّ يد المساعدة إلى دول الجنوب عموماً. هذا بالإضافة إلى التعقيدات الناتجة عن ضرورة إشراك إسرائيل في هذه المؤتمرات المتوسطية. وقد شهد مؤتمر شتوتغارت نفسه تفاصيل هذه التعقيدات التي تصاعدت وتيرتها بين المندوبيْن السوري والإسرائيلي إلى المؤتمر.

الحوافز:

على رغم المآخذ المتبادلة المشار إليها أعلاه، ورغم التعثر الذي واجه مؤتمر شتوتغارت الأخير في نيسان/ أبريل 1999، ورغم التشنّج الذي صاحبه بسبب الموقف الإسرائيلي المعروف، رغم كل ذلك فإن ثمة بوادر إيجابية قد تشكّل حوافز لإستمرار اللقاءات المتوسطية وإستثمارها في اتجاه تعاون أوروبي – متوسطي يأمل الجانبان تحقيقه، ومن هذه الحوافز:

- إن الموقف الأوروبي السياسي الأخير أحدث اختراقاً دولياً يجب توظيفه، فالاتحاد الأوروبي الذي رفض علناً اعتبار القدس عاصمة موحّدة لإسرائيل مستنداً إلى القرارات الدولية التي تعتبر القدس الشرقية من جملة الأراضي المحتلة، ومستنداً إلى القرار 181 للعام 1947، أعاد إلى الذاكرة الدولية مسألة الالتزام القانوني بالشرعية الدولية وأبدى التزاماً أوروبياً معلناً بالحق الفلسطيني في تقرير المصير تمهيداً لإعلان الدولة الفلسطينية. هذا الموقف الأوروبي العام يعتبر رصيداً سياسياً كبيراً كان يقتضي توظيفه عربياً بطريقة أكثر فاعلية وانتشاراً وعمقاً. وإذا كان الإعلان عن الدولة الفلسطينية قد تأجل للظروف المعروفة، فإن متابعة هذا الموقف الأوروبي حيال الموضوع أمر ضروري وواجب ملحّ.

- إن انتخاب ايهودا باراك رئيس حزب العمل رئيساً للوزراء في إسرائيل يسهّل على الجانب الأوروبي التعامل مع إسرائيل من جهة، ويقلّل الإحراج السياسي الأوروبي حيال الدول العربية من جهة ثانية، ويرسم أملاً جديداً بمعاودة الجو التفاوضي العربي – الإسرائيلي من دون تشنّج أو استنفار من جهة ثالثة.

ويبدو أن الجانب العربي، في هذا السياق، مسؤول عن توظيف هذا الواقع الجديد بحيث يحقّق فرصاً أكبر، الآن، من التقارب الأوروبي – العربي بعد أن زال كابوس الليكود وضغوطه المتواصلة على الاتحاد الأوروبي ذاته.

- إن رفع الحصار عن ليبيا ومعاودة الهدوء المتدرّج إلى الجزائر يساعدان في توفير حوافز جديدة للإستثمار الأوروبي والدولي ويفسحان المجال أمام المزيد من التعاطي التجاري والمبادلات الاقتصادية بين الاتحاد الأوروبي وبين الحوض الجنوبي للمتوسط عبر هذين البلدين.

- إن الموقف الألماني الذي كان يلازم تقليدياً الاعتبارات الإسرائيلية يميل إلى الجانب العربي بوتيرة عالية ويحاول إستثماره سياسياً واقتصادياً. وتسعى ألمانيا، قبل انتهاء رئاستها للاتحاد (في حزيران/ يونيو) إلى إنجاز عقد الاتفاق العام للشراكة الأوروبية – المصرية. وإذا تمّ لها ذلك (من خلال تسريع إنجاز الملف الزراعي)، فإنه سيفتح مجالاً جديداً للإسراع في إنجاح المفاوضات مع الدول الأخرى لا سيما سورية ولبنان.

كذلك فإن الرئاسة الفرنسية الوشيكة للاتحاد الأوروبي قد ترسم أفقاً إيجابياً للحوار الأورو – متوسطي نظراً لما يربط فرنسا عموماً بمعظم هذه الدول العربية المتوسطية من علاقات سياسية واقتصادية وثقافية.

- أعلنت دول الاتحاد الأوروبي، لا سيما بريطانيا وفرنسا وألمانيا، عن عزمها تخفيف الديون المترتبة على الدول الأكثر فقراً وأنها بصدد شطب قسم من هذه الديون الأمر الذي يترك أثراً إيجابياً على الموقفين الأوروبي والعربي معاً لا سيما إذا كانت مجموعة الدول السبعة عازمة جدّياً على دعم دينامية الاقتصاد العالمي وتعزيز نموه كما أعلنت في نهاية نيسان/ أبريل الماضي.

- إن إصرار الاتحاد الأوروبي على تعزيز شراكة اقتصادية مع دول مجلس التعاون الخليجي يصب في المصلحة الأوروبية – الخليجية بالطبع، ولكنه ينعكس إيجاباً أيضاً على الشراكة المتوسطية من خلال الشبكة المتسعة من الاتصالات والمبادلات التجارية – الاقتصادية الموعودة من جهة، ومن خلال تيسير الإفادة المتبادلة بين هذه الأسواق جميعاً من جهة ثانية، ومن خلال تحفيز الإستثمار الأجنبي الذي يمكن أن ينطلق من أوروبا حتى الخليج مروراً بالمتوسط من جهة ثالثة.

المؤتمر السنوي الخامس

بلوغ سـ

مع نهاية المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية يكون المؤتمر حقق النتائج الحاسمة التالية:

أولاً: تمكن من أن ينتزع له هوية مستقلة، فالمؤتمر الذي خرج من رحم الاقتصاد والأعمال أصبحت له، وبعد 5 سنوات من النمو والنجاح المتواصلين، هوّيته المستقلة، أي أنه انتقل من حالة الإحتضان إلى مرحلة سن الرشد، نعم إنه بلغ سن الرشد، ولأننا كنا على ثقة من ذلك فقد حرصنا مع دورته الخامسة أن نطلق له شعاره (ACM) ونجعله حدثاً مستقلاً.

ثانياً: بلوغ مرحلة النضوج هذه ساعد على تشكيل أرضية لإطلاق مشروع أشمل وأعم ألا وهو ملتقى الأعمال العربي، فيبقى مؤتمر أسواق رأس المال العربية إسماً على مسمى، بالأحرى لا يعود ويتجاوز مسماه ويترك ما يتعداه من أمور الإقتصاد العام العربي والدولي إلى الملتقى.

ثالثاً: إكتسب المؤتمر المشروعية العربية والدولية الرسمية والخاصة بحيث أصبح المنبر الإقتصادي العربي الرسمي والخاص، فقد تحدث فيه حتى الآن معظم الوزراء العرب المعنيين في الشؤون الإقتصادية والمالية ومحافظي المصارف المركزية وقادة الصناديق العربية المشتركة والقطرية، فجميعهم شاركوا في دوراته الخمس وتكلموا في واحدة أو أكثر وكانت لهم مواقف ومواقع فيه، ورؤساء ومدراء الشركات والمؤسسات الخاصة لاسيما المالية والمصرفية والاستثمارية منها شاركوا في المؤتمر، بدوراته المتتالية، ومنهم من حقق نتائج عملية تجسّدت في شركات ومشاركات، ومنهم من حقق نتائج معنوية وترويجية واستفاد وأفاد من تبادل الآراء والخبرات واللقاءات مختلف أنواع النشاطات التي تخلّلها المؤتمر.



رابعاً: هل يعني أن نجاح المؤتمر بلغ ذروته؟ بالتأكيد لا، إذ ليس أصعب من النجاح سوى المحافظة على النجاح، ومن يعتقد أنه بلغ الذروة يكون فقد رؤية المستقبل، وفقد زخم العمل باتجاه

لأسواق رأس المال العربية

ـن الرشد



المستقبل، فلا ذروة في النجاح بل إن النجاح عملية متواصلة تتراكم فيها الخبرات وتنضج لكنها لا تنتهي، كل ما في الأمر أننا عندما نبلغ قمة ما، يمكن أن نرى التي بعدها وهكذا دواليك. وبناءً عليه، فإننا نفكر منذ الآن بما ينبغي عمله في المؤتمر السادس والسابع الخ، وبما يمكننا إضافته من تعميق وتنويع وتطوير في المواضيع وفي المتكلمين وفي المشاركين وفي كل ما يمكن أن يفيد قطاعات المال والأعمال المختلفة.

هنا نسارع الى القول بأننا لسنا وحدنا القادرين على هذه الإضافة، بل مع الذين دأبوا على المشاركة منذ اليوم الأول لإطلاق المؤتمر، ومع تسنى لهم المشاركة في ما بعد، ومن كل المخلصين والقادرين على رفدنا بالأفكار والملاحظات والمقترحات.

خامساً: في أي حال، ثمة إستمارة سيصار إلى توزيعها على كل الذين شاركوا في المؤتمر الخامس الأخير، وفي كل المؤتمرات السابقة، للوقوف على آرائهم وملاحظاتهم ومقترحاتهم في كل ما له علاقة بالمحتويات وبالجلسات والتسهيلات وما إلى ذلك، بهذه الطريقة تستمر عملية التطوير والتي نأمل أن يلمسها المشاركون في المؤتمر المقبل إن شاء الله.

كلمة أخيرة نود أن نقولها في هذه المناسبة هي أن يبقى هذا المؤتمر دائماً الإطار المناسب لعرض الأفكار وإطلاق المبادرات وإعلان المواقف في مناخ حر ومستقل وبما يخدم الأهداف العربية سواء كانت قومية أم قطرية أم قطاعية أم مؤسساتية، والجهات التي تنظم المؤتمر تقف مسؤولياتها عند حدود تأمين الإطار المناسب وبما يتضمنه ذلك من مواضيع ومتكلمين ومن تجهيز وتسهيل. أما المضمون نفسه والمواقف نفسها وحتى المصالح التي يتم تبادلها خلال المؤتمر وفي كواليسه فهذه كلها من الأمور التي لا علاقة مباشرة لها فيه ولا تريد التأثير فيها أو التأثر بها حتى أنها لا تملك حق الإعلان عن أية معلومات قد تحصل عليها. ■

ر.أ.ز.



الحص، السحيباني، سلامة، روفايل، أبو زكي:

الأسواق المالية أداة للتنمية الاستثمار والديمقراطية صنوان متلازمان

1000 شخص تتقدمهم قيادات حضروا جلسة الافتتاح

شهدت قاعة الأونيسكو في بيروت أكبر تظاهرة مالية استثمارية عربية دولية في المنطقة، تكررت للعام الخامس على التوالي، بانعقاد المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال العربية الذي نظمته مجموعة «الاقتصاد والأعمال» (12 – 14 أيار/مايو 1999) بالاشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

رعى المؤتمر وافتتحه رئيس مجلس الوزراء الدكتور سليم الحص واختتمه بجلسة حوار مفتوح مع المؤتمرين تأكيداً على الاهتمام الرسمي بالمؤتمر وبمستوى المشاركين فيه.

تميز المؤتمر كما في السنوت السابقة بالحضور الكثيف كماً ونوعاً حيث شارك فيه أكثر من 512 شخصية لبنانية وعربية ودولية يمثلون 22 بلداً بينهم 13 بلداً عربياً. وكان في مقدمة المشاركين وزير البترول والثروة المعدنية السعودي علي بن ابراهيم النعيمي، وزير المال في السلطة الفلسطينية محمد زهدي النشاشيبي، مفوض الشؤون الاقتصادية والمالية في المفوضية الأوروبية ايف تيبو دي سيلغي. كما شارك من الوزراء اللبنانيين كمتحدثين أو رؤساء جلسات الوزراء: أنور الخليل (الإعلام)، د. ناصر السعيدي (الاقتصاد والتجارة والصناعة)، د. جورج قرم (المال)، سليمان الطرابلسي (النفط والموارد المائية والكهربائية). كما شارك في المؤتمر رؤساء بعض الصناديق والهيئات المالية العربية المشتركة ومسؤولو مؤسسات ترويج الاستثمار ومحافظو أو ممثلو بنوك مركزية وقادة كبريات المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية، إضافةً إلى حشد من رجال الأعمال من مختلف القطاعات الأخرى (التأمين، السياحة، الصناعة الخ...).

الجلسة الإفتتاحية:

الجلسة الإفتتاحية ضاقت بها القاعة على وسعها، حيث حضرها نحو ألف شخص يتقدمهم الوزراء ورؤساء الوفود المشاركة إضافة إلى ممثلي السلك الديبلوماسي وعدد من الوزراء الحاليين والسابقين والنواب الحالين والسابقين.

وجاء مضمون الكلمات التي ألقيت خلال الجلسة الإفتتاحية لتصب في صلب موضوعات المؤتمر وسلطت الأضواء على عدد من الجوانب وإن كان للبنان النصيب الأبرز منها.

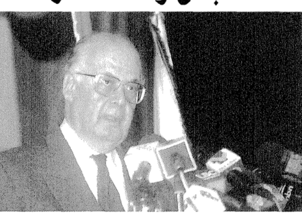
وتحدث في جلسة الافتتاح كل من السادة:

– رئيس مجلس الوزراء د. سليم الحص
– رئيس جمعية المصارف في لبنان فريد روفايل
– حاكم مصرف لبنان رياض سلامة
– الأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية عبد الرحمن السحيباني
– مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي



الحص:

لبنان والاستثمار



لئن كان مؤتمركم حول الأسواق المالية العربية يحظى باهتمام خاص في لبنان وسائر الأقطار العربية فلإدراك الجميع ان الأسواق المالية تشكّل حجر الزاوية في بنيان السياسة التنموية، فهي الوسيلة الأكثر فعالية في تعبئة مدخرات المجتمع، والوسيلة الأصلح لاجتذاب الرساميل الاجنبية والوسيلة الفُضلى لتحقيق توزيع رشيد للإستثمارات بين الصناعات والقطاعات، وهي الوسيلة الطبيعية لتصريف سندات الخزينة العامة وبالتالي السبيل الأفضل لإقتراض الدولة من اجل تمويل مشاريعها الإنمائية والإنشائية، وهي الوسيلة الأنجع لتنفيذ برنامج خصخصة مرافق الدولة ومؤسساتها. إلى كل ذلك فهي الميزان المرهف أو البوصلة لتطوّر النشاط الإقتصادي العام وإرهاصاته. من هنا الرأي السائد أن تطوير الاسواق المالية، بنيةً ونشاطاً وأدوات، هو من صلب السياسة الإنمائية في أي بلد.

هكذا ننظر في لبنان إلى السوق المالية: كونها ضرورة إنمائية. ونحن مُصمّمون على تطوير سوق بيروت المالية من مختلف جوانبها بكل الوسائل المتاحة. فالتشريعات المتعلقة بتنظيم أعمال السوق المالية هي قيد النظر على الدوام بهدف تحديثها وتفعيلها. فنحن نفكّر جدّياً في إنشاء هيئة رقابة فعّالة وفي تحديث بنية السوق وشبكة المتعاملين فيها، وتنويع أدوات السوق ومساحة اعمالها.

لئن كان اهتمامنا بسوق بيروت المالية نابعاً من تركيزنا على قضية التنمية في البلاد. فالتنمية هي في مقدّم إهتمامات الحكومة. وحكومتنا، حريصة على متابعة مسيرة الإنماء والإعمار إلى أبعد الحدود. وقد طلبنا من مجلس الإنماء والإعمار وضع خطّة مرحلية تراعي الأولويات التالية: الشأن الإجتماعي، تنمية المناطق الاقل تطوراً، تعزيز نمو القطاعات الإنتاجية. كل ذلك مع الحرص على ضرورة استكمال المشاريع التي بوشر بتنفيذها سابقاً. وقد اعدّ مجلس الإنماء والإعمار مشروع خطّة لثلاث سنوات، وهو الآن في صدد إعادة النظر فيها لتغدو خطّة لخمس سنوات تكون في موازاة برنامج العمل الخمسي الذي تضعه الحكومة لتصحيح الوضع المالي.

وقد أخذ عند وضع مشروع الخطّة المرحلية هذه بالأهداف والإستراتيجية التي تبنّتها الحكومة، فكان التركيز فيها على اعتبارات اهمها:

اولاً، ترشيد الإنفاق من دون النيل من النشاط الإنمائي والإعماري، ومواصلة الإستعانة بمصادر التمويل العربية والدولية قدر الإمكان.

ثانياً، إعطاء الاولوية للقطاعات الإجتماعية والخدماتية الأساسية في المناطق، وبخاصة منها قطاعات التربية والتعليم المهني والسكن وإعادة المهجرين والنقل المشترك والصحة ومياه الشرب والري والصرف الصحي والنفايات الصلبة والبيئة عموماً.

ثالثاً، دعم نمو القطاعات الإنتاجية، وخاصة قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة، عبر تطوير السوق المالية وإمدادها بالتمويل المتوسّط والطويل الأجل، وتأمين البُنى التحتية اللازمة لها، وإنشاء المناطق الصناعية في شتى المناطق.

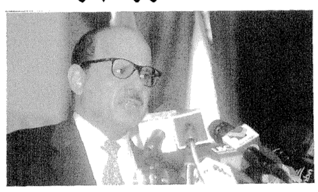
أما برنامج العمل الذي تضعه الحكومة للتصحيح المالي عبر السنوات الخمس المقبلة فيرتكز على أربعة محاور أساسية، هي:

– تحديث النظام الضريبي وإصلاحه، ويشمل ذلك إدخال الضريبة على القيمة المُضافة وتطبيق نظام الضريبة الموحّدة على الدخل. وسيحرص لبنان دوماً على ان تبقى معدّلات ضريبة الدخل المعمول بها أدنى كثيراً مما هي عليه في بلدان أخرى.

– إصلاح بنية القطاع العام بغية تفعيله وتقليص نفقات الموازنة

وهذا يشمل إعادة هيكلة الإدارات وترشيد الإنفاق العام.
– إشراك القطاع الخاص في بعض المشاريع التي كانت وقفاً على القطاع العام، وسلوك طريق خصخصة بعض المرافق العامة واستعمال مواردها لتخفيض الدين العام.
– تحسين أداء إدارة الدين العام، بما في ذلك إعادة هيكلته.
أما الهدف الأساسي الذي يرمي البرنامج التصحيحي إلى تحقيقه فهو تخفيض نسبة عجز الموازنة ونسبة الدين العام إلى إجمالي الناتج المحلي بصورة جذرية، على أن يتم ذلك تدريجاً على امتداد السنوات الخمس المقبلة.
وهذا سيكون من شانه تعزيز المناخ الإستثماري العام الإيجابي في لبنان.
كل هذا مع إلتزام الحكومة ثوابت السياسة الإقتصادية، ومنها تحديداً:
– التمسك بالحريات العامة عموماً والحريات الإقتصادية خصوصاً، بما فيها حرية تحويل العملة وحرية انتقال الرساميل وحرية المبادرة والعمل.
– التمسك بحرمة الملكية الخاصة التي يكفلها الدستور.
– التمسك بالسرية المصرفية.
وتلتزم الحكومة أيضاً على الدوام سياسة نقدية تضمن المحافظة على ثبات النقد واستقراره. ●

السحيباني:
الاستثمار والتجارة



يكتسب هذا المؤتمر أهمية خاصة حيث ينعقد والعالم لا زال يقيم أسباب وآثار الأزمة المالية لدول جنوب شرق آسيا ويترقب تأثير العملة الأوروبية الموحدة على أسواقه.
وبحث «أسواق رأس المال العربية» يعدّ من أكثر الموضوعات حيوية في هذه المرحلة التي تميّزت بانتهاج معظم الدول العربية برامج للإصلاح الاقتصادي. وتمثل الأسواق المالية المحور الفاعل في مجال تمويل الإستثمارات وتسهيل برامج التخصيص وإعادة الهيكلة للمشروعات الحكومية.
إن دعوتنا لفتح أسواق المال العربية لا بد أن يرتبط بوضع الضوابط والرقابة على أنشطتها حتى لا يكون عرضة لأخطار المضاربة وتقلبات الأسواق. وإن تحقيق اهداف التنمية الاقتصادية وتشجيع الاستثمارات والإصلاح الاقتصادي عليه أن ينعكس في أهداف إقامة الأسواق المالية العربية.

ويتوقف تطوير الأسواق المالية العربية بدرجة كبيرة على التطوير المؤسسي والتشريعي لتلك الأسواق، وعلى رفع كفاءة إدارة المؤسسات المالية في تفهم الأدوات المالية الجديدة، وتبني الستراتيجيات المناسبة لإدارة مخاطرها، مع الحرص على مراقبة ومتابعة القطاع المالي والمصرفي، وتدفق الاستثمارات، وحساب الآثار المتوقعة لمختلف الظواهر، مع الأخذ في الاعتبار بنية الاقتصادات العربية وتفاصيل مكوّناتها.
يمكننا القول أن طريق تشجيع الاستثمار يشمل ثلاثة مسارات متلازمة أولها تهيئة مناخ ملائم للاستثمار يعتمد على الاستقرار السياسي والاجتماعي والاقتصادي والتشريعي وشفافية المعلومات وكفاءة التطبيق والممارسات، وتوفر البنية الأساسية والخدمات والمهارات وآليات التقاضي والتحكيم وغيرها. والمسار الثاني هو تطوير الأسواق المالية بمفهومها الواسع لتؤدي دورها في تعبئة المدخرات المحلية واستقطاب المدخرات الخارجية، وفي توجيه الموارد المالية إلى المشاريع الأكثر كفاءة. والمسار الثالث وهو تحرير التجارة الخارجية بما يكفل انفتاح الأسواق واتساعها.
ونتطلع أن تقوم المصارف المركزية والمصارف التجارية وهيئات أسواق المال والبورصات العربية بدورها في تحفيز الاستثمارات العربية، وبذل الجهود لتنشيط حركة التداول في أسواق الأوراق المالية وزيادة أنواع الأوراق المتداولة، وفي مرحلة تالية يتم ربط أسواق المال والبورصات العربية ببعضها البعض وفقاً لآلية الإدراج المتبادل.
وهنا نؤكد أن تحرير التجارة العربية البينية ليس هدفاً في حد ذاته، وإنما هو وسيلة لحفز الاستثمارات بغرض توسيع القاعدة الإنتاجية وتكاملها عربياً.
أخيراً، الكل يدرك أن التكامل الاقتصادي العربي والاعتماد المتبادل لا يعنيان التقوقع والانعزال عن الاقتصاد العالمي بل العمل على إيجاد موقع ملائم للدول العربية على ساحة الاقتصاد العالمي الذي أنهى عصر الكيانات الصغيرة وأصبح لا يعترف إلا بالكيانات الكبيرة القادرة على المنافسة والتطور. ●

سلامه:
ثبات الليرة



ينعقد مؤتمرُكم في ظل الاستقرار الذي يعُمّ أسواقنا النقدية والمصرفية. فالليرة اللبنانية بوضع جيد، ومن المتوّقع ان تستمر في

أتساءل هل يمكن للناس الحصول على ما يقربهم أكثر؟

أكثر من ٣٠٠ نقطة لقاء للسفر والمواصلة عبر العالم

نعم! لقد أضفنا أكثر من ٢٠٠ رحلة جوية جديدة كل أسبوع.

في الحقيقة نعم. معنا يمكنكم ذلك... فقد أضفنا رحلات عديدة يومياً للمواصلة عن طريق محور زوريخ البالغ المودة، والذي لايجعل الناس أكثر قرباً من بعضهم فقط، وإنما يضع العالم بين أيديهم أيضاً، وبالتأكيد... جعلنا هذا المحور أكثر يُسراً للتنقل عبره... فتمتّع بالاسترخاء، وانشغل بأفكارك الخاصة، ودع أي شيء آخر علينا...



للحجز والمعلومات، والحصول على قائمة مواعيد رحلاتنا الجديدة...
تفضل بزيارة الطيران السويسري، أو الاتصال بوكيل سفرك.

المحافظة على سعرها تجاه الدولار الأميركي ضمن الهامش المُحدّد حالياً.

يرتكز توقعنا لاستمرارية ثبات الليرة على عدة عناصر أهمّها:

– اولاً: إعلانٌ واضحٌ وصريحٌ من قبل الحكومة اللبنانية بالتمسّك بثبات سعر العُملة.

– ثانياً: اعتمادُ موازنةٍ مبنيةٍ على عصر النفقات وعلى استحداث مداخيل جديدةٍ من ضرائب ورسوم مما يشير إلى أن مسار تصحيح العجز المالي في لبنان اعتمد طريق القرارات الصعبة من خلال السياسة المالية، ولن يعتمد، كما ادّعى البعض، على تصحيح الخلل على حسابِ سعر النقد اللبناني.

– ثالثاً: تضمين مشروع الموازنة إذناً للحكومة بإصدارِ سنداتٍ بالعملات الاجنبية حتى مليارَي دولار، الأمر الذي يُشكّل دعماً لاحتياطي مصرف لبنان من العملات الأجنبية.

– رابعاً: قطاعٌ مصرفي سليم ومليء ملتزم بقرارات مصرف لبنان. ولا يزال هذا القطاع يُحسّن رسملته، إذ بلغت الأموال الخاصة في آذار/مارس 1999، مليارين ونصف المليار دولار أميركي، كما انّه كوّن ما يكفي من المؤونات لمواجهة المخاطر التي ترتبّت نتيجة لتراجع النمو الاقتصادي منذ نيسان/ابريل 1996.

وتجدر الإشارة انه نتيجة لتطبيق تعليمات المصرف المركزي التي صدرت حينه، لم تتكبّد المصارف اللبنانية أية خسائر بنتيجة أزمات الأسواق الناشئة، خصوصاً خلال الأزمة الروسية.

– خامساً: ثقة الأسواق بقدرة مصرف لبنان على التحكّم بالسيولة وبإمكاناته لجهة التدخّل في الأسواقِ من خلال عدة أدوات لضبط الاضطرابات المرحلية التي تحدث احياناً.

– سادساً: تراجع العجز في ميزان المدفوعات من 160 مليون دولار في الفصل الأول من العام 1998 إلى 33 مليون دولار في الفصل الاول من العام 1999.

– سابعاً: تحسّن احتياطي المصرف المركزي من 3،3 أشهر استيراد في العام 1993 إلى 10،5 أشهر استيراد في العام 1998 بالرغم من ارتفاع حجم الاستيراد.

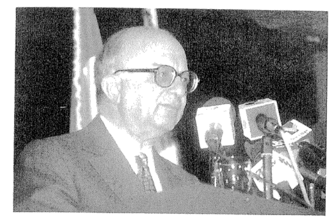
إن كل هذه العوامل تُعزز التوقعات الإيجابية لاستقرار سعر العُملة كما تريحنا كمصرف مركزي في عملنا لتخفيض بنية الفوائد وبالأخص على الليرة اللبنانية مع التأكيد على احترام إرادة السوق من حيث التوجّه والوتيرة، وذلك احتراماً للتوازنات النقدية مع العلم أن الانخفاض الطبيعي للفوائد اكثر إفادةٍ للاقتصاد من الانخفاض القسري.

فمع الانفتاح العالمي للأسواق المالية، لم يعد الخيار قائماً بين شراء سند خزينة او فتح مصنع، ولكن يتعدّاه إلى شراء أدوات ماليةٍ عالمية، من هنا اهمية التنبّه لمثل هذا الأمر. ونستطيع أن نؤكّد أن لا ارتفاع للفوائد على سندات الخزينة اللبنانية وأن التحرّك هو باتجاه الانخفاض. وسوف نشهد بداية هذا الانخفاض قريباً، وذلك بعد اقتناع الاسواق بنجاح الخطة الاقتصادية المرسومة من قبل الحكومة اللبنانية، علماً انّ الضرائب والرسوم المُستحدثة لن ترفع نِسَب التضخّم عن المستوى الذي وضعه مصرف لبنان كهدف للعام 1999، وأن هذه النِسَب ستبقى دون الـ 5 في المئة.

ونحن نأمل أن يستمر نمو الأسواق الرأسمالية اللبنانية، كما أننا على ثقة بأن مُتابعة انخراط الأسواق اللبنانية في الأسواق العربية، ذات مردودٍ إيجابي للجميع، ولذا نتمنى ان يُساهم هذا المؤتمر بتداخل أكبر بين الأسواق العربية. ●

روفايل:

تطور المصارف



أصبح هذا المؤتمر الذي تشاركون فيه أنتم رجال الأعمال والمال والاختصاص من مختلف أرجاء العالم العربي حدثاً سنوياً هاماً بحد ذاته، إذ أنه يلعب دوراً مهماً في طرح ومناقشة قضايا الاستثمار والعمل المصرفي والسياسات الاقتصادية والمالية في لبنان والدول الاخرى على ضوء التطورات التي يشهدها العالم.

يواجه العالم العربي على عتبة الألفية الثالثة مشاكل وتحديات تختلف بطبيعتها عما شاهدناه من تطورات في العقود السابقة. وكلنا يعلم مدى التقدم الحاصل في العالم على صعيد التكنولوجيا والاتصالات وغيرها بحيث أصبحت العولمة واقعاً لا مناص من التعامل والتكيف معه ومواجهة مشاكله.

وأن اتفاقية منظمة التجارة الدولية وما تفرضه من رفع للحمايات الجمركية وللحواجز بوجه تبادل السلع والخدمات، ليست سوى وجه من اوجه التحديات الناتجة عن هذا التسارع نحو العولمة.

ولا بد ان نلفت النظر إلى ان الفارق بين تطور المنطقة العربية والتطور العالمي يتفاقم سلباً، ويحدّ من قدرة شعوبنا على اللحاق بركب النمو والتطوّر، ما يحتم علينا الانتقال إلى تشخيص مشاكلنا ومعالجتها بشكل جدي بحيث ننتقل من حالة الجمود أو النمو المتباطىء إلى حالة الحركة من أجل تحفيز الاستثمار والإنتاج والتطوّر التكنولوجي بشكل تكاملي.

ولا بد هنا من الإشارة إلى أن أي مستثمر يرغب بالتوظيف في بلد ما، يتأثر أولاً بالصورة المتداولة خارجياً عن هذا البلد وعن المنطقة التي ينتمي إليها. فيتوضح لنا في هذا السياق مدى الجهد الذي يجب أن نبذله ليس فقط في كل بلد من بلداننا بل على صعيد المنطقة كلها لتحسين هذه الصورة وخصوصاً على مستوى التشريع والأنظمة والإجراءات.

أما لما يعود لقطاعنا المصرفي في لبنان، فالكل يعلم مدى الجهود التي نبذلها منذ أوائل التسعينات على صعيد التحديث في التشريع وفي البنى وفي التقنيات وفي الموارد البشرية من أجل اللحاق بركب الصناعة المصرفية في المنطقة وفي العالم.

وإذا ذكرنا ان الأموال الخاصة للمصارف اللبنانية قد بلغت مليارين وخمسمئة مليون دولار أي بزيادة سنوية وسطية تقارب 40

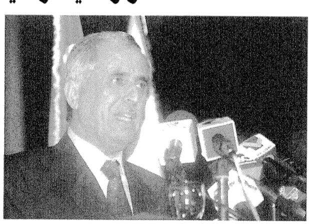
في المئة منذ العام 1995، وبأن النسبة الوسطية لملاءة مصارفنا، مقاسةً بمعيار بال، تتخطى اليوم نسبة 18 في المئة، وأن نسبة السيولة حالياً تقارب 70 في المئة، وأنه قد تحقق حتى تاريخه 21 عملية اندماج مصرفي أو تملّك فروع، ندرك إذاً مدى التطور والنمو الذي يحققه قطاعنا المصرفي في لبنان، هذا بالإضافة إلى التطورات الكبيرة التي حصلت على صعيد الأساليب الإدارية ونظم المعلوماتية وتقنيات الاتصال وأساليب الدفع وغيرها.

ونعتقد بان هذه الإنجازات ما هي إلى خطوات أولى يجب أن نستكملها بمتابعة الجهد من أجل تحقيق مزيد من التطور لمجاراة التطورات الإقليمية والعالمية.

وعلى صعيد المعلومات والاستشارة، تضع مصارفنا بتصرفكم خبراتها لتلبية طلباتكم حول أي مشروع وخصوصاً حول الاستثمار والتوظيف في لبنان. ●

أبو زكي:

الاستثمار والديمقراطية



أضحى مؤتمر أسواق رأس المال ملتقى سنوياً للأعمال بل واكبر ملتقى للأعمال في الشرق الأوسط وبات يشكل اطاراً مثالياً للقاءات وتبادل الآراء وتحليل التطورات الاقتصادية والمالية العربية والدولية، وكذلك لتبادل المصالح والتجارب والخبرات حول تطور الاستثمار وحركة الأعمال في الأسواق العربية.

وانطلاقا من ذلك بات يمكننا القول ان الوقت قد حان ليخلق هذا الحدث العربي الكبير حدثا اخرا. ويسعدني أن أعلن في افتتاح المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية ان مجموعة الاقتصاد والأعمال تخطط لتنظيم ملتقى أعمال سنوي ثان، يحمل اسم الملتقى الاقتصادي العربي، ويكون بمثابة تكملة بل إطارا أوسع واشمل لمؤتمر أسواق راس المال فيتخصص الأخير بعرض ومناقشة كافة الأمور والتطورات المتعلقة بالأسواق المالية والاستثمار بينما يتمحور الملتقى الاقتصادي العربي على القضايا الستراتيجية ومستقبل الاقتصاد العربي والعالمي. ومن المخطط ان يفصل بين المؤتمرين عدة اشهر بحيث يعقد الملتقى في الربع الأخير من كل سنة ويبقى موعد انعقاد مؤتمر أسواق رأس المال من دون أي تغيير أي في شهر أيار/مايو من السنة.

يقف الاقتصاد العالمي اليوم على منعطف حساس. أما العالم العربي فيمر بمرحلة دقيقة ومقلقة. فعملية السلام في الشرق الأوسط تراوح مكانها. والإقتصادات الخليجية لا تزال تعاني من آثار الانخفاض الحاد في أسعار النفط. اما في الدول العربية غير النفطية فإن معدلات النمو لا تزال ضعيفة ولا تفي بحاجات النمو الديمغرافي وتحسين مستويات الدخل والادخار والاستثمار. وفيما تتطلع البلدان العربية باهتمام إلى مسيرة العولمة التي أصبحت الموجه الأساسي للاقتصاد العالمي، فان خطوات إعادة الهيكلة والانفتاح الاقتصادي التي تقوم بها رغبة في اللحاق بقطار العولمة هذا لا تزال خجولة ومترددة. وأما البورصات والأسواق المالية العربية فمازالت في حاجة الى الكثير من التطوير والانفتاح مقارنة بما هو الوضع في بلدان نامية أخرى.

إن إحدى الأسس الرئيسية للانفتاح الاقتصادي هي الاهتمام بالمستثمر أياً كان وأينما كان. والمستثمر يطلب في المقام الأول وضوحا في السياسات والتشريعات وفي تطبيقها بموضوعية كاملة ودون أي تمييز بين المستثمر الوطني والاجنبي أو استغلال من مراكز القوى والنفوذ. كما انه يطلب مرونة في الإجراءات واساليب حديثة في المعاملات. وعليه، فاذا كانت الدول العربية راغبة فعلا، وهي راغبة بالتأكيد، في تشجيع الاستثمار الاجنبي وتعظيم الاستثمار الوطني، بما في ذلك استعادة جزء ولو يسير من الرساميل العربية المستثمرة في الخارج، فان الخطوات المطلوبة لتحقيق ذلك تتعدى وضع السياسات الضريبية المناسبة لتصل الى تكوين بيئة متكاملة تحتضن الاستثمار والمبادرة الفردية والنشاط الاقتصادي بمجمله. ولعل اهم مكونات هذه البيئة هي ان تصبح انظمتنا السياسية اكثر ديمقراطية في المراس الفعلي وليس في الشعارات بحيث تضمن حقوق الفرد وتعزز ثقته بالمستقبل. وهناك ارتباط وثيق بل وعضوي بين عملية الاستثمار وبين المراس الديمقراطي. فبقدر ما يشعر المواطن والمستثمر الاجنبي بحريته وكرامته في البلد الذي هو فيه بقدر ما يقبل على الاستثمار في هذا البلد. بكلام آخر فان الحرية والديمقراطية هما المفتاح الاساسي للتقدم والتطور الاقتصادي ويجب ان يكونا هدفا دائما في العالم العربي بما يضمن التقدم الفعلي لمجتمعاتنا في مواجهة قطار العولمة الزاحف إلينا بكل ما يحمله من تحديات. والقيود التي نكبل انفسنا بها والحواجز التي نختبئ وراءها خوفا من هجمة العولمة، ستنهار وتتلاشى شئنا ام ابينا، بحيث انه ليس من خيار أمامنا سوى الاستعداد الذاتي الحر لمواكبة ومواجهة هذا الواقع الجديد من موقع نكون فيه اقوى مما نحن عليه الآن.

وأود ان اغتنم الفرصة لارحب بكم في لبنان الذي دخل مرحلة جديدة مع نهاية العام المنصرم. أما التغير السياسي الذي يحصل وما يرافقه من جدل فهو ظاهرة صحية وتنبع من طبيعة النظام الديمقراطي اللبناني المنفتح. وبعد جهود اعادة الاعمار الهائلة التي بذلت منذ أوائل التسعينات فان المرحلة المقبلة ستعنى بهضم الانجازات التي تحققت وتصويب مسار المالية العامة واتخاذ المزيد من الخطوات لتنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق العدالة الاجتماعية. فضلا عن متابعة عملية اعادة بناء المؤسسات التي تستحوذ على اهتمام خاص من رئيس الجمهورية العماد اميل لحود والذي يسعى جاهدا لاطلاق حركة جديدة في المجتمع قوامها الشفافية والانضباط وحسن الاداء. وأما التغييرات التي شهدناها مؤخرا سواء على الصعيد السياسي ام على صعيد السياسات الاقتصادية فإنها لا تلغي امرا جوهريا وهو ان الاقتصاد اللبناني يرتكز على ثوابت اساسية لا نية للمساس بها. ■



الرئيس لحود لوفد المؤتمر:
مناخ الاستثمار في لبنان مشجع

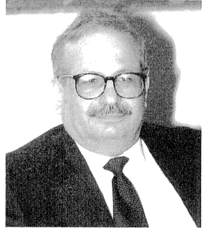
استقبل رئيس الجمهورية العماد إميل لحود وفداً يمثل المشاركين في المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية، ضمّ السادة:

وزير البترول والثروة المعدنية السعودي علي بن إبراهيم النعيمي، وزير المالية في السلطة الفلسطينية محمد زهدي النشاشيبي، وزير التجارة والصناعة في المالديف عبد الله يمين، حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، رئيس المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مأمون إبراهيم حسن، وكيل وزارة قطاع الأعمال لشؤون التخصيص في مصر د. مختار خطاب، رئيس جمعية مصارف لبنان فريد روفايل، رئيس صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي، رئيس اتحاد الغرف التجارية الصناعية السعودية خالد الزامل، مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار في الاردن د.منتصر العقلة، رئيس مؤسسة الخليج للاستثمار د. خالد الفايز، مدير عام بنك الخليج الدولي د. عبد الله القويز، رئيس المؤسسة العربية المصرفية غازي عبدالجواد، رئيس اتحاد الغرف السورية د.راتب الشلاح، رئيس الغرفة التجارية العربية الالمانية د. محمد السعدي، رئيس غرفة تجارة وصناعة الرياض سابقا الشيخ محمد الفريح، رئيس مجموعة روتانا للاستثمار في ابوظبي والمجموعة العربية للتأمين ناصر النويس، رئيس البنك السعودي الهولندي سليمان السحيمي، عضو مجلس ادارة البنك السعودي الهولندي علي الشهابي، رئيس شركة آرك فايننشال غروب د. صافي حرب، رئيس شركة ميدل ايست كابيتال غروب نبيل صوابيني، مدير عام ليبانون انفست د. مروان غندور، رئيس بنك عوده ريمون عوده، رئيس مجموعة البحر المتوسط للاستثمار د.مصطفى رازيان، رئيس بنك بيبلوس د.فرنسوا باسيل، عوض محمد العتيبة، محمد عمر عبدالله (غرفة ابوظبي)، سعيد خوري، محمد الزعتري، رؤوف ابوزكي وبهيج ابي غانم (من مجموعة الاقتصاد والاعمال).

وبعد ان قدم مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي أعضاء الوفد للرئيس ووضعه في معطيات وأجواء المؤتمر، رحب الرئيس بالحضور. وأكد لهم ان السلام آتٍ بمعناه الشامل والعادل الذي هو لمصلحة المنطقة ولبنان، داعياً إياهم إلى الاستثمار اليوم لكي يربحوا غداً.

وطمأنهم إلى المناخ الاستثماري في لبنان ووضعهم في جو الإجراءات المنوي اتخاذها لتنشيط الاقتصاد اللبناني وجذب الاستثمارات. ■






د.خالد الفايز

من اليمين: د.جاسم المناعي، د.خالد الفايز، الوزير د.جورج قرم

الاقتصادات العربية على مفترق طرق

ترأس الجلسة الرئيس التنفيذي لمؤسسة الخليج للاستثمار د. خالد الفايز، وحاضر فيها كل من وزير المال في لبنان د. جورج قرم، ورئيس – مدير عام صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي

الوزير جورج قرم



يدخل لبنان اليوم مرحلة جديدة من تاريخه الإقتصادي والمالي الحديث وهو محصن بمبادىء واضحة لتحقيق الإصلاح على جميع المستويات على الرغم من الصعوبات والتحديات التي لها طابع مزدوج. فمنها ما يتعلّق بسنوات الحرب وسياسات إعادة الإعمار التي تلتها، ومنها ما يتعلّق بالتطوّرات الإقليمية والدولية ببعديها الإقتصادي والسياسي.

وإذا كانت هناك أسباب للقلق حول المستقبل، وعلى رأسها حالة المديونية والركود الإقتصادي الناتج عنها إلى حد بعيد وكذلك ازمة القطاعين العقاري والصناعي فإن القدرة على تخطّي الأزمات مشروطة بحسن إختيار المسالك الإقتصادية والمالية والقضاء على مواقع التبذير وقلة الإنتاجية التي تقف حائلاً منذ أعوام أمام إطلاق حركة نمو متواصلة وقابلة للديمومة. ان ظاهرة تراكم المديونية تكشف مكامن خلل مختلفة في الإقتصاد اللبناني أهمها: ضعف الموارد الضريبية مقارنة مع الإنفاق الحكومي ومستوى الفوائد العالي للغاية. وعليه ستتركز الجهود في السنوات المقبلة على بناء القدرة الإدارية والتقنية لدى الأجهزة الضريبية في وزارة المالية كي تتمكن من تفعيل عمليات التحقق والجباية وتعميمها على كل النشاطات الإقتصادية.

كما سيُعمل على تطوير النظام الضريبي اللبناني عبر إدخال الضريبة على القيمة المضافة واستبدال الضرائب النوعية على المصادر المختلفة للدخل بضريبة موحّدة على مجمل مدخول المكلف. وسيؤدي هذا التطوير إلى وضع لبنان في خانة الدول ذات الإقتطاع الضريبي المعتدل بالنسبة إلى الناتج الوطني (21 في المئة في غضون 5 أعوام)، بخلاف الإقتطاع المتدني حالياً، (13 في المئة)، كما سيؤدي إلى توزيع الضغط الضريبي بشكل عادل بين الضرائب المباشرة وتلك غير المباشرة. وهناك ايضاً محور التخصيص الذي ستكرس موارده لإطفاء جزء من الدين العام يتراوح بين 5 و7 مليارات دولار في الأعوام الخمسة المقبلة.

أما بالنسبة لمستوى الفوائد، فإن تخفيض الفرق الشاسع بين الفوائد على الدولار والفوائد على الليرة اللبنانية أمر حيوي بالنسبة إلى حكومتنا، إذ من دونه لن نتمكن من الخروج من الحلقة المالية المفرغة. كما سنعمد إلى إعادة تمويل الدين الداخلي وتحسين شروطه للتخفيف من عبء خدمته على المالية العامة وذلك بالتعاون مع المصارف اللبنانية والعربية والدولية ومؤسسات التمويل الدولية والعربية التي سيتم سحب االقروض الميسرة المتبقية المعقودة معها والتي تقدّر بنصف مليار دولار.

وتقوم الحكومة ايضاً بترشيد إنفاقها

وهي تعيد النظر في أولويات السياسة الإستثمارية المستقبلية لإعادة تركيز الإنفاق الإستثماري على المجالات الحيوية، وستعيد الحكومة النظر في السياسة الضريبية للقطاع العقاري لإعادته إلى التحرّك.●



دارت محاضرة **المناعي** حول ثلاثة محاور رئيسية:

● الدروس المستقاة من أزمات الأسواق الناشئة وهي خمسة:

1 – الحرص على سلامة السياسات الإقتصادية خصوصاً على صعيد مالية الحكومة والحفاظ على معدلات معقولة في مستويات التضخم والمديونية.

2 – التأكد من ملاءمة نظام سعر الصرف المتبع.

3 – ضرورة الإنتباه إلى تجنب الإقتراض المتهور من الخارج وخصوصاً في شكل قروض قصيرة الأجل.

4 – ضرورة تقوية القطاع المالي والمصرفي.

5 – الحاجة إلى المزيد من الشفافية والإفصاح وتجنّب تضارب المصالح والإرتقاء بالممارسات المحاسبية المتبعة وإجراءات التدقيق والرقابة الإحترازية.

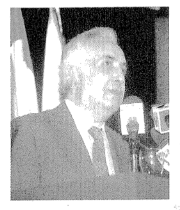
● تقلّبات أسعار النفط والإصلاحات المؤجلة

خلال العامين الماضيين وصلت عجوزات موازنة الحكومة في بعض البلدان العربية إلى ما يقارب 15 في المئة من الناتج الإجمالي المحلّي. كذلك تأثّرت معدلات النمو الإقتصادي في الدول النفطية وتأرجحت ضمن حدود متواضعة جداً بين 1 و2 في المئة. وقد أثّر هذا الأمر سلباً على البورصات ونشاط القطاع الخاص. وبدلاً من ان تكون تلك الظروف فرصة لمراجعة حقيقية للسياسات الإقتصادية المتبعة، لم تختلف المعالجات هذه المرة عن سابقاتها حيث تمّ التعامل مع الأزمة الأخيرة في أسواق النفط على أساس مشكلة تدفقات نقدية، واتبعت في معالجتها الأساليب التقليدية نفسها المتمثلة في تأجيل بعض الإستثمارات أو اللجوء إلى الإقتراض المحلّي والخارجي.

● **الجيل الجديد من الإصلاحات ودور صندوق النقد العربي في هذا المجال،** الكثير من الإصلاحات مطلوب في مجالات التشريعات الإقتصادية والمالية ومشاريع الخصخصة وتعميق وتطوير أسواق رأس المال وزيادة الشفافية والإفصاح وتنويع مصادر الدخل وقاعدة الإنتاج وتعزيز القدرات التصديرية للبلدان العربية ورفع معدلات الإدخار والإستثمار... خلال الثمانينات ساهم صندوق النقد العربي في سد عجوزات الموازنة للدول العربية. أما في العقد الحالي فتغيّر دور الصندوق وأصبحت أكثر من 85 في المئة من قروضه تذهب لتمويل برامج الإستقرار والإصلاح الإقتصادي حيث شارك لغاية الآن في تمويل 28 برنامج إصلاح إقتصادي في 9 دول عربية هي: الأردن، الجزائر، جيبوتي، السودان، سورية، الصومال، المغرب، موريتانيا واليمن. ■



الوزير النعيمي في صالون الشرف في مطار بيروت محاطا بالوزير سليمان طرابلسي(اليمن) والزميل رؤوف أبو زكي



لغة التقديم

قدم مدير تحرير مجلة الاقتصاد والأعمال الزميل بهيج أبي غانم المؤتمر والمتكلمين في جلسة الافتتاح مشيراً بدوره إلى عملية التطوير المستمرة في المؤتمر. والزميل أبي غانم مقل في كلام التقديم رغم إتقانه لغة التقديم بل وروح اللغة عامة، علماً أن هذا الدور المتواضع هو مجرد عنوان لا أكثر. ففي شهر واحد أشرف الزميل أبي غانم على إصدار سلسلة من الأعداد العادية والخاصة وفي طليعتها عدد المؤتمر. ومع ذلك قلما تسمعه يشكو أو يدعي بإنجاز. فالأولوية عنده للعمل ثم العمل وبصمت دائم وبإيجابية على الدوام.■







الوزير سليمان الطرابلسي

من اليمين: الجربوع، الوزير النعيمي، الوزير الطرابلسي، حبيب

آفاق السوق والصناعة النفطية

ترأس الجسلة وزير النفط والموارد المائية والكهربائية في لبنان سليمان طرابلسي وحاضر فيها كل من وزير البترول والثروة المعدنية في المملكة العربية السعودية المهندس علي بن ابراهيم النعيمي ، مسؤول منطقة الشرق الأوسط في وكالة الطاقة الدولية د. ادغار حبيب ، وعضو مجلس إدارة بنك الرياض د. عبد العزيز الجربوع .



الوزير علي بن ابراهيم النعيمي



بالرغم من العلاقة المتينة بين العرب والبترول فإنها لم تخضع لتقييم علمي منطقي وافتقدت في أغلب الأحيان للموضوعية وامتزجت بالإشاعة والتضخيم. ونحن مطالبون بإظهار حقيقة هذه العلاقة لنجعلها في مكانها الصحيح من أجل الدخول إلى قرن جديد بفكر يستمد قواه من الحقائق والعلم.

لقد حبا الله الوطن العربي بثروات عدة، من ضمنها البترول، فثلاث عشر دولة عربية، يمثل سكانها 70 في المئة من العرب، تعتبر دولاً منتجة ومصدرة للبترول، كما يمثل البترول لهذه الدول واحداً من أهم مصادر الدخل القومي وميزانية الدولة. ويمتلك الوطن العربي نحو 643 مليار برميل من البترول الخام، تمثل نحو 62 في المئة من الاحتياطي العالمي، كما يمتلك الوطن العربي 33،5 تريليون متر مكعب من الغاز الطبيعي، يمثل 22 في المئة من الاحتياطي العالمي من الغاز. وهذا يوضح الموقع الرئيبسي للوطن العربي في خريطة البترول العالمية.

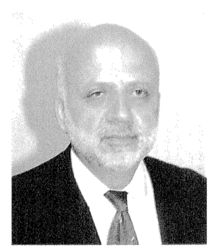
وحسب توقعات الطلب العالمي خلال الأعوام المقبلة، فإن العالم العربي مطالب بمضاعفة إنتاجه البترولي من عشرين مليون برميل يومياً إلى نحو 40 مليون برميل بحلول العام 2020، والقضية في النهاية هي كيفية إستغلال هذه الثروة لتنقل الشعوب والدول العربية إلى وضع أفضل.

فالتطوّرات التكنولوجية والتسويقية، إضافة إلى إنشاء الدول المستهلكة الرئيسية للمخزون الستراتيجي، ساهمت في حصول تحوّلات كبيرة في السوق البترولية الدولية من ناحية شفافية هذه السوق وعدم مقدرة لاعب واحد أو مجموعة صغيرة في التأثير عليها، مع وجود تداخلات كثيرة بين أقطابها ولا شك ان هذه التطورات تتطلّب التفكير والعمل من منطلقات واضحة، ومن أجل مصالحنا كدول منتجة رئيسية للبترول، وذات إحتياطات عالية، يجب أن نعمل على إستقرار السوق البترولية العالمية، بايجاد توازن بين العرض والطلب وأن نحرص على عدم تذبذب أو إنخفاض وارتفاع الأسعار بشكل كبير. وقد سّعت السعودية، وبالتعاون مع الدول المنتجة، إلى استقرار السوق البترولية الدولية والتدخل عندما تستدعي الحاجة لتعويض النقص أو استيعاب الفائض في الإنتاج العالمي. وفي ما يتعلق باستقرار الأسعار ضمن مدى محدّد وعدم ارتفاعها أو انخفاضها بشكلٍ

كبير، ففي الوقت الحالي، ترى السعودية وكثير من الدول المنتجة الأخرى انه من الأفضل أن يكون متوسط مدى الأسعار ما بين 18 و20 دولاراً للبرميل الواحد، مع إستعداد المملكة ودول أخرى للدفاع عن هذا السعر والتأكد من تحقيقه. ولا بدّ من التنبّه للتحدّي الذي تضعه الحملة العالمية لحماية البيئة على الصناعة النفطية... ويجب علينا كدول منتجة أن نراقب عن كثب هذه التطورات ونتعامل معها بما يخدم مصالحنا... ولا بد من العمل ايضاً لبناء صناعة بترولية قوية... من مصافٍ وأساطيل نقل وعمليات التنقيب والحفر واستغلال الغاز الطبيعي وتطوير الصناعات المرتبطة به كالبتروكيميائيات وهذه هي الطريق التي اتخذتها المملكة العربية السعودية.

فبينما نحن الآن على أبواب القرن 21، يجب أن نشدد كدول عربية على أهمية تنمية الإنسان المتعلم ومشاركة القطاع الخاص وعدم الإعتماد على الدولة والإنفتاح إقتصادياً والتعاون إقليمياً وانتهاج سياسة الخصخصة... كل ذلك للدخول في هذا القرن بمنطلقات جديدة قوية وواقعية أساسها العلم والمعرفة.●

د. إدغار حبيب



تواجه صناعة النفط تحديات دورية (دورات النمو الاقتصادي العالمي، دورات أسعار النفط، دورات الإستثمار في الصناعة النفطية) وتحديات بنيوية (التكنولوجيا، تبدلات بنيوية في اقتصادات العرض، الجيو سياسيات وغيرها). وبالطبع فإن تقلبات أسعار النفط تؤثر بشكل أساسي على شركات النفط الخاصة، وحكومات دول الأوبك، والمناطق ذات كلفة الاستخراج العالية.

وفي مقارنة بين بعض البلدان في المنطقة، يتبيّن أن السعودية هي الأكثر تأثراً لأزمات النفط كون المنتجات النفطية تشكّل 83 في المئة من صادراتها وتشكّل عائدات النفط 77 في المئة من إيرادات الموازنة، بينما في إيران فالنسب هي 77 و70 في المئة على التوالي وفي الإمارات 40 و70 في المئة.

أما التحديات المستقبلية التي تواجه الصناعة النفطية فهي:

- استمرار الانتعاش الذي شهدته الأسواق النفطية.
- مزيد من المشاركة الدولية في حصص الإنتاج لأعضاء الأوبك.
- التطورات التكنولوجية.
- الطلب المستقبلي على النفط وتوفر مصادر طاقة بديلة.●

د. عبد العزيز الجربوع



ساهم بنك الرياض ومصارف تجارية أخرى والقطاع الخاص السعودي في تطوير القاعدة الصناعية السعودية من صناعات النفط الأساسية إلى صناعة البتروكيميائيات، وقد أدّى هذا التطوير إلى إضفاء قيمة مضافة على مصادر النفط الطبيعية في المملكة. وسيساهم المزيد من تطوير هذه الصناعة إلى تعزيزها بشكل عام في السعودية، كما من شأن صناعة البتروكيميائيات أن تخفف من آثار انخفاض أسعار النفط على الاقتصاد السعودي.

في مرحلة إطلاق صناعة البتروكيميائيات أمّنت «سابك» وشركاؤها نحو 30 في المئة من الإستثمارات المطلوبة فيما تأمن باقي التمويل عبر القروض وكانت حصة المصارف التجارية حينها 10 في المئة من مجموع التمويل. وكانت حصة بنك الرياض 15 في المئة من مجمل التمويل المصرفي والبالغ 750 مليون دولار.

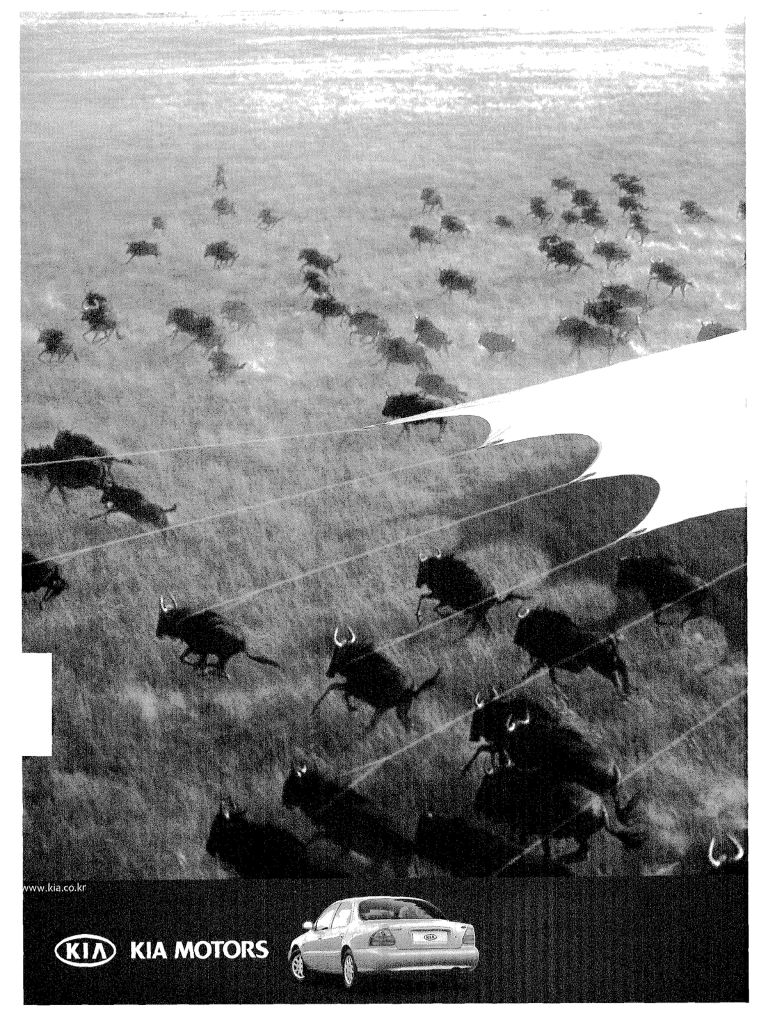
بدأت دورة التوسّع الأولى للصناعات البتروكيميائية في السعودية في مطلع التسعينات. وشكّلت حصة المصارف من كلفة التمويل في هذه المرحلة نحو 60 في المئة. وشهدت هذه المرحلة دخول المصارف التجارية العالمية إلى سوق تمويل صناعة البتروكيميائيات. وقد تمّ تأمين ملياريّ دولار عبر القروض المشتركة للمصارف التجارية خلال هذه الدورة من التوسّع، وكانت حصة المصارف السعودية منها 1,4 مليار دولار (68 في المئة) ساهم بنك الرياض في 25 في المئة منها، وكانت حصة المصارف الإقليمية 350 مليون دولار والمصارف العالمية 300 مليون دولار. الدورة الحالية من التوسّع بدأت منتصف التسعينات وشهدت تغيراً جذرياً في طريقة التمويل. فقد أمّنت المصارف التجارية نحو 5 مليارات دولار لتمويل هذه المرحلة من التوسّع عبر القروض المشتركة وانخفضت حصة المصارف السعودية في هذه الدورة إلى 2,3 مليار دولار (46 في المئة)، فيما ارتفعت حصة المصارف الإقليمية إلى 800 مليون دولار (16 في المئة). وساهمت المصارف الدولية بـ1,9 مليار دولار (38 في المئة)، وخلال هذه المرحلة قاد بنك الرياض تجمع قروض بقيمة 4 مليارات دولار، أي 80 في المئة من مجمل التمويل.

عمليات التوسيع هذه حوّلت السعودية إلى لاعب عالمي أساسي في صناعة البتروكيميائيات. وخلال هذه المرحلة ارتفعت موجودات سابك من 3 مليارات دولار العام 1982 إلى نحو 20 ملياراً في نهاية العام الماضي. وتشمل عمليات التوسعة الحالية إنتاج مزيد من المشتقات النفطية، وتساهم المصارف التجارية بشكل فاعل في تمويل هذه المشاريع.

ومن المتوقع أن تقدم الأسواق المالية بديلاً تمويلياً مهماً أمام الصناعات البتروكيميائية إلى جانب التمويل المصرفي.■

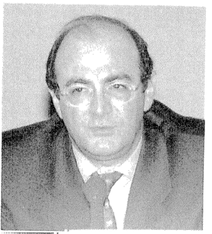
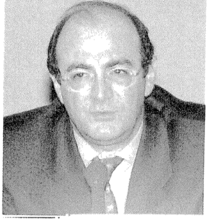


إنطلق مع كيا. وتعرّف على القيمة بمعناها الحقيقي.


www.kia.co.kr
KIA
KIA MOTORS



الجلسة الثالثة

نبيل صوابيني

من اليمين: غاردنر، روني، صوابيني وهالفرسون

مناخ الاستثمار العالمي ووضع الاستثمار في الشرق الأوسط

ترأس الجلسة رئيس – مدير عام ميدل إيست كابيتال غروب نبيل صوابيني، وحاضر فيها كل من: مسؤول ستراتيجية الإستثمار الدولي في ليمان بروذرز جوزف روني، مدير عام مساعد في البنك السعودي الأمريكي روي غاردنر ومدير تنفيذي لإدارة الائتمان والمخاطر في غولدمن ساكس د. توماس هالفرسون.

نبيل صوابيني

تميّز مناخ الإستثمار العالمي مؤخراً بعوائد منخفضة على الأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة وبأسعار مرتفعة لأسهم الشركات بشكل عام. وعليه يرغب المستثمرون العالميون بإعادة دخول الأسواق الناشئة، إنما بطريقة مدروسة وبناء لتحليلات معمقة للاقتصادات والقطاعات والشركات المنوي الإستثمار فيها. إلا أن حصة البلدان العربية من الأسواق الناشئة ما زالت متدنية (5,7 في المئة) أي أنها استقطبت 8,2 مليارات دولار من أصل 143 مليارا تمّ استقطابها العام 1998 إلى الأسواق الناشئة.

كما لا تزال القيم السوقية لبورصات المنطقة متدنية، فهي تشكّل مجتمعة 33 في المئة من النواتج المحلية العربية، بينما تشكّل 80 في المئة في البلدان الصناعية، ولا تشكّل البورصات العربية أكثر من 10 في المئة من حجم بورصات الأسواق الناشئة.

كذلك أسواق سندات الدين ما زالت صغيرة نسبياً وتحتوي على إمكانيات نمو هائلة.

تقدم أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حالياً مزايا مغرية هي: أسعار متدنية للأسهم، عدم ارتباط بتقلبات الأسواق العالمية، برامج خصخصة، استقرار نسبي في أسعار العملات وتقلبات البورصة.

كما أن انتعاش أسعار النفط سيؤثر إيجاباً على أسعار الأسهم ومناخ الإستثمار بشكل عام.●

جوزيف روني



في نظرة إلى الاقتصاد العالمي والأسواق المالية، وإذا ركّزنا على نسبة عدد الموظفين في القطاعات الصناعية إلى العدد الإجمالي، تبيّن لنا أن هذه النسبة في الولايات المتحدة انخفضت من 26 في المئة العام 1968 إلى نحو 14 في المئة حالياً، وهي إلى مزيد من الانخفاض. بينما في ألمانيا مثلاً، فهذه النسبة هي 21 في المئة، أي حيث كانت الولايات المتحدة مطلع الثمانينات. وهذا ما يفسر الانتعاش الاقتصادي غير المسبوق في أميركا والركود الاقتصادي عالمياً، إذ أن الاقتصاد الأميركي بات شديد التنوّع وابتعد عن الصناعات التقليدية إلى

تنويع مصادر الدخل، بينما لم تجارِ سائر الاقتصادات العالمية هذا التوجّه.

وتسعى ألمانيا حالياً للخروج من ركود اقتصادها عبر إدخال إصلاحات جذرية في قوانين الضرائب والتقديمات الاجتماعية، وقانون العمل، كما تعمل على تعزيز قوانين التنافسية.

ولتبيان الفرق بين أسواق العمل في أميركا والاتحاد الأوروبي، تمّ استحداث مؤشر يبين نسبة النمو التراكمية لعدد الموظفين في القطاع الخاص لمجموع السكان الذين هم في عمر وظيفي. وفي مقارنة لهذه النسب بين أميركا والاتحاد الأوروبي منذ العام 1970 ولغاية 1998، تبيّن اتساع الفرق بشكل شاسع لصالح الولايات المتحدة، ما يظهر فارق الانتعاش الاقتصادي وتنوّع الاقتصاد الأميركي.●





في ما يلي عرض لأبرز خصائص ومعطيات الأسواق المالية العربية.

● تشكّل القيمة السوقية للشركات السعودية والإماراتية نصف القيمة السوقية للأسواق المالية العربية، ومجمل القيمة السوقية تقدّر بنحو 145 مليار دولار، أما البلدان العربية التي لديها أسواق مالية (دون أن يكون لديها بورصة بالضرورة، كالإمارات والسعودية مثلاً) فهي: السعودية، الإمارات، الكويت، المغرب، مصر، البحرين، الأردن، قطر، عمان، تونس، لبنان وفلسطين.

● يرغب المستثمرون معرفة الأمور التالية بدقة في البلدان العربية:

الناتج القومي للفرد ومعدل نموه، مستوى النمو الصناعي وتطوره، توقعات وحاجات المواطنين، سياسات الدعم، الضرائب والسياسات الاجتماعية، تأثير تقلبات النفط على السياسة الاقتصادية، سرعة الخصخصة، مدى الانفتاح أمام المستثمر الأجنبي، الإفصاح وتوافر المعلومات، وتوفر الخبرات المحلية.

● مضاعف السعر إلى العائد غير مضخّم في معظم الأسواق العربية ويوحي بالإستثمار وهو على المعدل كالتالي: الإمارات (24,3)، المغرب (19,1)، الأردن (19)، السعودية (13,4)، الكويت (13,4)، لبنان (12,8)، قطر (12,3)، عمان (11,5)، البحرين (11)، تونس (9,8) ومصر (8,4).

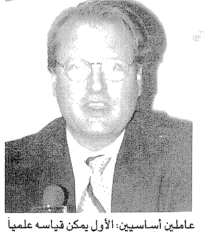
● أمام المستثمرين الفرص التالية في البلدان العربية:

- برامج الخصخصة.
- دعم التنوّع في النواتج القومية.
- الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وتحرير التجارة.
- استغلال الرساميل العربية الموظفة في الخارج.
- استقطاب الرساميل الأجنبية المباشرة وخصوصاً عبر مدراء الاستثمار.
- تفعيل الإستثمارات العربية البينية.
- ربط البورصات والإدراج في بورصات عربية عدة.
- استغلال عمليات شراء الأسهم والسندات عبر الإنترنت والإنترانت.
- استخدام أدوات مالية جديدة كالمشتقات وأدوات الدين والرسملة.

● عدم توافر المعلومات الكافية المتعلقة بالأسواق المالية والشركات المدرجة عائق كبير أمام تنمية الأسواق، وهذا الأمر ينطبق على كافة الدول العربية.●

د. توماس هالفرسون

يستند المستثمرون العالميون على التصنيف الائتماني السيادي للدول في قرارهم الاستثماري لعدم مقدرتهم على تقدير المخاطر السيادية لكافة بلدان العالم. وكانت عملية التصنيف السيادي برمتها قد تعرّضت لصدمة عنيفة من جرّاء أزمة بلدان جنوب شرق آسيا، إذ أن معظم هذه البلدان كانت تتمتع بتصنيفات مرتفعة قبل الأزمة. وتعلمت شركات التصنيف العالمية، دروساً مهمة من هذه الأزمة. فمفهوم التصنيف السيادي تحدّد على أساس استناده إلى

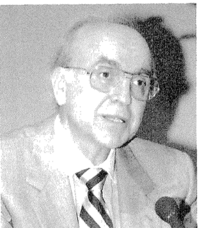
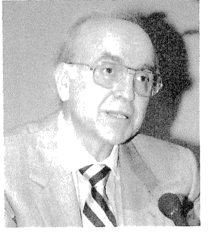


عاملين أساسيين: الأول يمكن قياسه علمياً وحسابياً، وهو المتعلق بحسابات الميزانية الحكومية من تدفقات نقدية ومعدلات نمو وصادرات وميزان مدفوعات ونسب الدين، إلى ما هنالك. أما العامل الثاني فلا يمكن قياسه وهو يتعلق بالإطار الأوسع السياسي والاقتصادي والاجتماعي للبلد المنوي تصنيفه. وعلى هذا الأساس أعترفت وكالات التصنيف بعجزها عن تقييم وفهم العوامل السياسية والمؤسساتية وعوامل عدة أخرى.

أما الدرس الثاني الذي تعلمه المستثمرون ووكالات التصنيف من الأزمة متعلق بالشفافية. فقبل الأزمة، لم تعر الوكالات الأهمية الكافية للنقص في البيانات المالية وعدم الإفصاح بشكل كافٍ أو التأخر في إعطاء المعلومات للدول التي تعرضت لأزمات في ما بعد. أما بعد تموز/يوليو 1997 فقد تغيّرت المعادلة إذ يعتبر المستثمرون والوكالات الآن أن أي نقص أو تأخير في المعلومات ينطوي على وضع مالي سيئ. وعليه أصبح الإفصاح الدقيق والشفافية المطلقة أمرين متلازمين مع التصنيف السيادي بدرجة إستثمار مقبولة.

ما يفيد الدول العربية من هذه الملاحظات هو أن التصنيف السيادي أمر في غاية الأهمية لكي تتمكن هذه البلدان من استقطاب الرساميل الأجنبية. ولكن عملية التصنيف، كما تمّ شرحها، تتضمّن عوامل غير حسابية، وباعتقادي أن لدى دول المنطقة عوامل عدة أساسية إيجابية لا يفهمها المستثمرون ووكالات التصنيف. ومردّ هذا الأمر إلى اعتياد المؤسسات والحكومات العربية على عدم ممارسة سياسة الإفصاح والشفافية. ولكل بلد عربي خصوصياته السياسية والاقتصادية والاجتماعية لعدم الإفصاح، وهذا الأمر يؤثر سلباً على التصنيفات الممنوحة، خصوصاً بعد أزمة الأسواق الناشئة، وعليه يحدّ من قدرة البلدان العربية على اجتذاب الإستثمارات. المطلوب هو مزيد من الشفافية السياسية والاقتصادية والمالية في كافة البلدان العربية. ■



د. مصطفى رازيان

من اليمين: برانشي، باسيل، القويز، رازيان، حرب، رزوق

الصناعة المصرفية العربية وتحديات الألفية الثالثة

ترأس الجلسة رئيس – مدير عام مجموعة البحر المتوسط للإستثمار د. مصطفى رازيان، وحاضر فيها كل من: مدير عام بنك الخليج الدولي د. عبد الله القويز، رئيس – مدير عام بنك بيبلوس د. فرنسوا باسيل، رئيس – مدير عام آرك فيننشال غروب د. صافي حرب، مدير الشرق الأوسط للخدمات المصرفية الاستثمارية في شركة نومورا أسعد رزوق، مدير تنفيذي لتصنيف المؤسسات المالية في أوروبا الشرقية والشرق الأوسط وافريقيا في ستاندرد اند بورز آلان برانشي





الدراسات المتخصصة تقول أن «الإندماج بين المصارف» ولد ليبقى وأنه إستجابة لسنة العصر وأنه ليس ظاهرة محصورة في المصارف. فهو جزء من إفرازات ويهدف من ضمن أمور أخرى إلى تنويع المنتجات والخدمات وتقليل المخاطر وتقديم خدمات أكثر وأسرع للعملاء وزيادة حصة السوق والإستفادة من إقتصاديات الحجم الكبير والإستغلال الأمثل للتقنية.

لكن معدّل نجاح الدمج يتراوح بين 50 و75 في المئة ومرد الفشل إلى تصادم طرق العمل أو عدم التخطيط المحكم أو ارتفاع سعر الشراء، وحتى لو نجحت عملية الدمج فإن كثيراً منها لم يحقق النتائج المتوخاة من حيث زيادة الدخل وتحسين العائد أو تكبير الحصة السوقية. هذا بالإضافة إلى تهديد المستقبل الوظيفي الناجم عن الدمج وتغيير صلاحيات الكادرات في المؤسسات المدموجة.

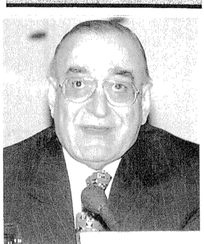
وحتى ينجح الدمج لا بدّ ان يكون منطلقاً من رؤية واضحة وأن يتم تنفيذه ضمن خطة مفصلة ومحكمة. ويفضل أن يتم الدمج عن طريق تبادل الأسهم حتى يشترك مساهمو المصرفين بالربح والخسارة. وينبغي أخذ النقاط الرئيسية التالية في الإعتبار عند وضع خطط الإندماج والشروع في تنفيذها:

– التأكد من أن الموظفين المصروفين هم الذين يجب صرفهم والباقين هم الذين يجب الإحتفاظ بهم.

– تكثيف الإتصالات مع الموظفين، فعملية الدمج عملية مؤلمة ولا ينبغي أن نضيف إلى هذا الألم عدم وضوح الرؤية.

– الإنتباه إلى أن الأعمال اليومية في المؤسستين تسير كالمعتاد فالمنافسون لن

يرحموا.
– الإهتمام بالتكنولوجيا.
– التحلّي بالصبر.
– أخذ السلطات الرقابية والأمور القانونية بكل جدّية.
– عدم الإكتفاء بإتمام الصفقة بل العمل على تحقيق الإندماج.●



... أهم التحدّيات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية على عتبة القرن الحادي والعشرين هي:

● **الأطر التشريعية والتنظيمية:** فعلى الرغم من النمو الذي شهده القطاع المصرفي العربي مازال يعاني من قصور القوانين والأنظمة على مواكبة التطوّر العالمي وحؤولها دون قيام صناعة مصرفية عالية المستوى. ذلك اننا ما زلنا نجد صعوبة في الإنتشار داخل بلدان العالم العربي لكثرة القيود الموضوعة على ممارسة العمل المصرفي وحركة رؤوس الأموال.

● **حجم البنى المصرفية:** فالوحدات المصرفية العربية ما زالت صغيرة مقارنةً مع المصارف الكبرى في العالم، وهذا ما يدعونا للتشديد على عمليات الإندماج والتملّك التي باتت ضرورة لإعادة هيكلة القطاع المصرفي العربي.

● **تحديث الأداء المصرفي والإستثمار في التكنولوجيا:** ينبغي أن تطال عمليات التحديث مختلف جوانب العمل المصرفي، وأهم العوائق أمام هذا التوجه هي كلفة هذا الإستثمار في ظل ظروف تتعرّض فيها أرباح المصارف لضغوط شديدة.

● **تحديث الخدمات والمنتجات وتنويعها:** يشهد العالم العربي ظهور خدمات ومنتجات مصرفية جديدة عدة بهدف توسيع قاعدة العملاء وتنويع مصادر الدخل، إلا أن هذه الخدمات والمنتجات ما تزال محدودة الإنتشار والتسويق لأسباب تشريعية أو ثقافية أو إدارية – تنظيمية.

● **تأهيل الموارد البشرية ورفع مستواها:** على الرغم من الجهود المبذولة لتنمية الإستثمارات في رأس المال البشري في المصارف العربية، فإن جهوداً اضافية ما تزال مطلوبة في هذا المجال في سبيل تنمية مؤهلات العناصر البشرية ومهاراتها وخبراتها وزيادة تخصصها.

● **توفير التمويل طويل الأجل:** ما زال طابع الإقراض التقليدي غالباً على نشاط المصارف العربية وينبغي التوجه نحو التمويل طويل الأجل كتمويل المشاريع والتسليف العقاري الخ... وذلك بالتعاون مع المصارف العالمية ومؤسسات التمويل الدولية. ولا شك أن ولوج المصارف العربية أسواق رأس المال الدولية يعزز قدراتها في هذا المجال.

● **تحدّي النظم الإقتصادية العربية:** ما زال القطاع العام مهيمناً في عدد كبير من الدول العربية، ومن شأن ذلك ان يؤخر مواكبة الإقتصادات العربية للإقتصاد العالمي، وعلى المصارف العربية أن تكون مهيأة للمشاركة بفعالية في تمويل عمليات الخصخصة التي تشهدها بعض الدول العربية.●



شهد القطاع موجة من الدمج مؤخراً، الهدف منها خفض الأكلاف، زيادة الحصة السوقية، خفض تقلبات العوائد، وتحقيق وفورات في الحجم.

وعلى المصارف تحقيق حالات دمج فقط ضمن الأطر التالية:
- الحصول على تواجد إقليمي.
- تنويع مصادر الدخل.
- المحافظة على الموظفين ذوي الخبرة المصرفية.
- تحسين إمكانية الإستثمار في الأتمتة والخدمات والتسويق.
- تحقيق ربحية على المدى الطويل عبر وفورات الحجم، خفض أكلاف الوساطة المالية وخلق أقسام متخصصة.
- تسريع وتيرة النمو.

ولإنجاح عملية الدمج يجب مراعاة مجموعة من العوامل في مرحلتيّ ما قبل وبعد الدمج.

● **قبل الدمج:**
- الاتفاق على ستراتيجية واضحة تتعلّق ببنية الإدارة.
- الانتباه إلى أسلوب العمل في كلا المصرفين مخافة حصول تضارب بينهما بعد الدمج.
- على المصرف الدامج أن يختار ليس الشريك المتوافر، بل الشريك الأكثر ملاءمة.
- إجراء تقييم شامل لكلفة إعادة الهيكلة المطلوبة بعد الدمج مع تحديد إطار زمني لهذا الأمر.
- عدم إجراء عملية دمج لأن مصرفاً منافساً قام بالأمر.
- تحليل منافع الدمج على مستوى المايكرو كما على مستوى الماكرو.
- عدم احتساب الحجم فقط، ففي عمليات الدمج 1+1 لا يساوي 2.
- مراعاة درجة التكامل في الأعمال بين المصرفين.
- التطلّع إلى ما وراء المنافع الضريبية والمالية، أي إلى الخبرات التشغيلية.

● **بعد الدمج:**
- التركيز على الزواج وليس على حفل الزفاف.
- تحديد رؤيا وستراتيجية واضحة.
- تطوير خطة تكتية محدّدة.
- اتباع أسلوب الإدارة الشفافة.
- تثقيف الموظفين وفق أسلوب عمل مؤسساتي صحيح.
- التركيز على التكامل بين الخبرات الإدارية.
- المساءلة.

- التعلّم من الشركات الدامجة والإفادة من الخبرة.

- الاحتفاظ بالموظفين المؤهلين.

- تسريح الموظفين الواجب تسريحهم بأكبر سرعة ممكنة.

- التركيز على تدريب الموظفين.

- مراعاة رضى العملاء.●



«الصيرفة العربية» هي مفهوم فارغ وأمر غير موجود. بالأصل لا توجد «منطقة عربية» في المفهوم التجاري حيث تقل نسبة التجارة مع بلدان عربية أخرى عن 15 في المئة من مجمل الحركة التجارية في معظم البلدان العربية. وبالنسبة للمصارف، فإن «البنك العربي» هو المصرف الوحيد الممكن اعتباره عربياً على الرغم من تواجد نحو 50 في المئة من موجوداته خارج العالم العربي.

والمعروف عالمياً، أن الأسواق المصرفية الإقليمية تتواجد حول مراكز مالية تتوافر فيها بعض المزايا الأساسية مثل: حركة تجارية إقليمية، استقرار سياسي، إطار قانوني وتشريعي مقبول عالمياً، توافر البنى التحتية، الإرادة السياسية الراغبة بالدور المالي الإقليمي ومتانة الأوضاع المالية وتوافر السيولة. وهذه المزايا مجموعة غير متوافرة في أي مدينة عربية أما في دول مجلس التعاون، فالعملات مربوطة بالدولار (أي أنها مستقرة) وبدأت عملية تحرير القطاع المصرفي، وهذه الدول في طور الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية والحركة التجارية في ما بينها ناشطة، كما تتوافر فيها السيولة.

ونعتقد أن منطقة السعديات في الإمارات العربية المتحدة مرشّحة لأن تصبح سنغافورة الشرق الأوسط. ويتمّ حالياً توظيف مبلغ 3,3 مليارات دولار لتطويرها. كما لديها أفضل بنية قانونية في المنطقة، وهناك إرادة سياسية بتحويلها إلى مركز إقليمي من قبل حكومة الإمارات وإمارة أبو ظبي تحديداً. كما من المعروف أن أبو ظبي تتمتع بأغنى اقتصاد في المنطقة والأكثر استقراراً، والسعديات مرشحة لخدمة بلدان التعاون الخليجي والشرق الأدنى وشمال وشرق أفريقيا وغرب ووسط آسيا.

وبالانتقال إلى بعض البلدان العربية الأخرى، تتوقع شركة نومورا أن تنتقل عدوى الدمج من فرنسا وإسبانيا إلى المغرب وأن تتواجد مصارف أوروبية عدة فيها. أما في مصر، فتوقعت نومورا أن تندمج المصارف الأربعة الكبرى في مصرفين، وحتى المصارف المؤسسة كشركات مشتركة (J.V) ستضطر إلى الدمج، أما المستثمرون الأجانب فسيركزون على المصارف الصغرى.

وفي لبنان، ستستمر موجة الدمج، إلا أن أسعار المصارف المعروضة للبيع مرتفعة جداً، وقد ساهم في هذا الأمر عملية الدمج بين بيبلوس والبنك اللبناني للتجارة، أعلن عن إلغائها في وقتٍ لاحق.

أما في الأردن، فمصارفه تتقارب أكثر فأكثر مع المصارف الخليجية ويتوقع مزيد من التقارب عبر شراء مصارف ومجموعات خليجية لحصص مؤثرة في مصارف أردنية.

وفي بلدان الخليج، من المتوقع أن تشهد السوق عمليات دمج وتملك بين المصارف العاملة خلال العام المقبل.●

آلان برانتي



معدل تصنيف المصارف في بعض المناطق هو كالتالي: روسيا والكومنولث (B/D)، أوروبا الوسطى والشرقية (BB)، دول الخليج (+BBB/BBB)، حوض المتوسط (-BB/BB)، شمال آسيا (BBB)، جنوب آسيا (-BB/BB)، أميركا اللاتينية (BB).

أما بالنسبة لدول الخليج، فإن التصنيف الأفضل هو لمصارف الكويت (معدل +BBB) تتبعها مصارف الإمارات (+BBB/BBB) ثمّ وحدات الأوف شور في البحرين (BBB) فمصارف السعودية (-BBB).

وما يدفع ستاندرد أند بورز لمنح مصارف الخليج تصنيفات مرتفعة هو: هوامشها الجيدة، إيراداتها المرتفعة، ورسملتها.

وبالنسبة لدول حوض المتوسط، فالتصنيفات كالتالي: مصر (BB)، تونس ولبنان والمغرب (-BB)، تركيا (B). ومن مزايا مصارف هذه المنطقة: سيولة مرتفعة (باستثناء المصارف التونسية)، قواعد تمويل التجزئة، وكلفة عمالة متدنية.

التوجهات الحالية لمصارف المنطقة هي:

- إعادة هيكلة القطاع المالي في معظم الأسواق الناشئة.

- المصارف الخاصة الفعّالة تنافس وتزاحم المصارف المملوكة من القطاع العام.

- تخطّي عوامل التسعير في المنافسة إلى النوعية وشبكة الخدمات.

التوجهات المستقبلية للمصارف العربية يمكن إيجازها كالتالي:

- الخصخصة ستزيد من ربحية المصارف.

- موجة التحرير المصرفي ستستمر وتطال كل دول المنطقة.

- ستضطر بعض الدول لإعادة هيكلة اقتصاداتها ما سينشأ عنه مخاطر إضافية للعمل المصرفي.

وعلى المصارف العربية أن تنوّع مصادر دخلها، وتخفض أكلافها، كما عليها أن تنتهج أسلوب الدمج والتملّك.

وعلى صعيد الربحية، على المصارف العربية أن تزيد من محفظة قروضها وتأخذ بعض المخاطر المدروسة وتوسع قاعدة القطاعات التي تموّلها.■


سلام
وأمان





الوزير ناصر السعيدي



من اليمين: بنسون، برنس، الوزير السعيدي، مصطفى

الخصخصة: الواقع والتوجهات

ترأس الجلسة وزير الاقتصاد والتجارة والصناعة في لبنان د. ناصر السعيدي، وحاضر فيها كل من: الشريك في برايس وترهاوس كوربز بيتر بنسون، مسؤول تخصيص رئيسي في البنك الدولي د. محمد مصطفى، العضو المنتدب لخدمات الاستثمار الدولية (الشرق الأوسط وشمال افريقيا) في دوتش بنك د. أنطوني برنس.

د. ناصر السعيدي

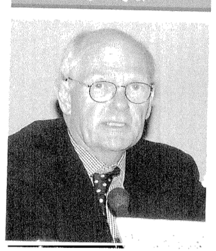
يقف العالم العربي اليوم عند مفترق طرق. فإما أن يسعى إلى اعتماد إصلاح إقتصادي جذري لمواجهة الإتجاه التنافسي العالمي المتعاظم أو يلجأ إلى الحلول الآنية المجتزأة التي توسع الهوة بينه وبين بقية العالم. فالمعطيات الإقتصادية في المنطقة تشير إلى تباطؤ معدلات النمو وانخفاض معدّل دخل الفرد الحقيقي وتدنّي حركة الرساميل الصافية من مجموع حركة الدول النامية ووجود عجوزات في الموازنات.

فالمنطقة العربية بحاجة ماسة إلى اعتماد سياسات إقتصادية تشجع إستثمارات القطاع الخاص... وتأتي الخصخصة وإشراك القطاع الخاص في تنفيذ مشاريع البنى التحتية من ضمن هذه السياسات. إن وضعية البنى التحتية في الكثير من البلدان العربية تشكّل نقطة إختناق إقتصادية مهمة وسبباً رئيسياً في إعاقة تطوّر وتنمية إقتصاد هذه الدول. وعملية تطوير ورفع مستوى خدمات البنى التحتية مكلفة وبحاجة إلى استثمارات تقدّر بـ 300 – 370 مليار دولار خلال الأعوام العشر المقبلة. وقد أصبح من الضروري إستحداث حوافز واعتماد سياسات صحيحة باتجاه تشجيع القطاع الخاص للمشاركة في هذه الإستثمارات بحيث يصبح مصدراً ضرورياً للمال والكفاءة.

وعلى الرغم من تأخر البلدان العربية في إعتماد نهج الخصخصة، فقد شهدت الكويت، مصر، المغرب وتونس نشاطاً مكثفاً في هذا الميدان. ثم تبعتها بعض الدول العربية الأخرى. وعلى هذه الدول ان تحدد أهداف وإطار الخصخصة لتحقيق منافع عديدة من أهمها: تحسين فعالية إقتصاديات الدول العربية، تخفيض المديونية العامة، زيادة ملكية الأسهم من قبل الجمهور، تطوير وتنويع الأسواق المالية، تحسين الواردات الضريبية للمالية العامة.

ان الخصخصة المدروسة في الدول العربية لا بد أن تساعد على تفعيل هذه الإقتصاديات العربية وتحسين قدراتها التنافسية وإخراجها من الحلقة المفرغة التي تدور فيها. من هنا أهمية هذا المؤتمر وأهمية تبادل الخبرات المتعلقة بالخصخصة وبمشاركة القطاع الخاص في تأمين البنى التحتية وتطويرها.●

بيتر بنسون



نجاح عملية الخصخصة يتطلّب: تحديد الأهداف، فهم الأساليب، تقييم المرافق، معرفة اللاعبين والتخطيط.

فالبنسبة للأهداف، هنالك شقان: قصير الأمد وستراتيجي (طويل الأمد). الأهداف قصيرة الأمد هي: تأمين إيرادات للدولة،

زيادة الفعالية والتنافسية، تخفيف الدين العام، إلغاء الدعم المالي، تعزيز الأسواق المالية وتحسين الصورة الخارجية للبلد.

أما الأهداف الستراتيجية فتأتي في سياق الخطة الحكومية لمستقبل الاقتصاد بشكل عام ولكل قطاع تحديداً.

الأساليب المتبعة للخصخصة تبدأ بالتحرير من القيود التنظيمية، إنشاء الشركات المشتركة، إقامة عقود إدارة أو BOT وما شابه، وصولاً إلى التخصيص الجزئي أو الكلي عبر الاكتتاب العام أو البيع لشريك ستراتيجي أو الشراء من قبل الإدارة (MBO)، وهنالك أخيراً خيار التصفية.

وتتضمّن عملية الخصخصة الناجحة إعادة هندسة وضع المرفق أو الشركة القانوني والمالي والتنظيمي والتوظيفي.

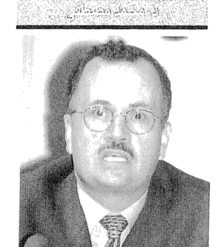
وبالنسبة للاعبين، يجب تحديدهم ومعرفة أهدافهم، وهم:

الحكومة (أهداف ستراتيجية)، الإدارة (سلطة وحرية القرار)، العمال (استقرار وضمان المستقبل)، العملاء (خدمة وأسعار)، المزودون (عقود عادلة)، المستثمرون (أرباح) والجمهور بشكلٍ عام (رضى وتأييد).

وبالنسبة لنتائج الخصخصة، فيمكن تلخيصها بالتالي:

- تأييد ورضى المواطنين.
- خدمة أفضل للعملاء.
- أسعار تنافسية للخدمات والمنتجات.
- إيرادات أفضل للحكومة مع تخفيض الأعباء المالية.
- ولادة صناعات تصديرية جديدة وإقامة تحالفات عالمية.

وكل هذا يؤدي بالبلد إلى ثورة اقتصادية.●



هناك ثلاثة توجهات رئيسية للخصخصة في البلدان العربية:

● قلة من مرافق البنى التحتية العربية تمّت خصخصتها، وكل عمليات الخصخصة على هذا الصعيد هي في قطاع الاتصالات.

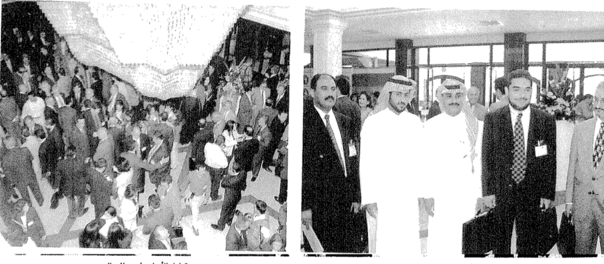
والسبب في عدم إطلاق برنامج تخصيص هذه المرافق هو: عدم توافر الالتزام السياسي الكافي بالخصخصة وعدم قدرة الحكومات على تنفيذ برامج خصخصة بهذا الحجم.

● طغيان أسلوب الـ BOT والـ BOO على قطاع توليد الكهرباء وأسلوب إعطاء التراخيص على قطاع الاتصالات، فيما استخدم أسلوب عقود الإدارة في قطاع الماء. ففي قطاع الكهرباء هناك أمثلة على أسلوب الـ BOT في كل من عمان، المغرب، الإمارات، مصر، الأردن وفلسطين. وكل هذه الأمثلة تركّزت على قطاع توليد الطاقة وليس على التوزيع أو النقل. وفي قطاع الماء، فالتجارب تمّت في لبنان، الأردن، فلسطين ومسقط. أما بالنسبة للاتصالات، فانحصرت العمليات في قطاع الخليوي في كل من لبنان، مصر، الأردن والسودان.

● عدم إنشاء هيئات رقابة وتشريع مستقلة تهتم بشؤون قطاعات البنى التحتية التي تمّت خصخصتها، فعلى الرغم من التجارب الناجحة على هذا الصعيد في كل من الأردن والمغرب، إلا أن الهيئات التي أُنشئت لديهما تهتم فقط بقطاعات الاتصالات وليس بكل القطاعات التي تمّت خصخصتها. ويجب الحرص على استقلالية هذه الهيئات الكاملة ومساءلتها، ووظيفة هذه الهيئات حماية المستهلكين من استغلالهم من قبل الشركات المخصصة، حماية المستثمرين من إجراءات الحكومة التعسفية والحرص على مناخ الفعالية الاقتصادية.

وبالنسبة للتوجهات المستقبلية، من المتوقع حصول نشاط على ثلاثة أصعدة:

- تعميم توجّه الخصخصة على بلدان عربية جديدة وقطاعات لم تتمّ خصخصتها بعد.
- تعزيز التنافسية في ما بين أسواق البنى التحتية.



مشاركون

تبادل الأحاديث .. والمصالح

- لعب المصارف والأسواق المالية لدورٍ أكبر في عمليات الخصخصة.

وفي الختام، فإن المطلوب تحويل عملية الخصخصة إلى عملية ديناميكية ومستمرة تستند إلى: إعادة خلق دور الحكومات العربية، إعادة خلق دور القطاع الخاص، وإعادة خلق البنى القانونية والتشريعية في هذه الدول. ●

د. انطوني ترشن



تشمل نشاطات الخصخصة كافة مراحل النمو الاقتصادي في البلدان. وكانت حصة المنطقة من عمليات الخصخصة عالمياً 1 في المئة فقط خلال العام الماضي. أما أبرز القطاعات التي تمّت خصخصتها فهي الاتصالات ثم الطاقة. فعلى سبيل المثال، تمّت خصخصة 10 مشاريع طاقة في المنطقة بين الأعوام 1990–1997 بقيمة 6,7 مليارات دولار، فيما كانت الحركة العالمية في هذا القطاع، وللمرحلة نفسها، 534 مشروعاً بقيمة 131 مليار دولار.

وهنالك خيارات عدة للخصخصة يتوقف اعتماد أحدها على:

- مدى حاجة الدولة لإيرادات فورية من الخصخصة.
- مدى اعتماد المرفق على الخبرات التشغيلية.
- مدى جهوزية وعمق أسواق رأس المال.
- توافر الأنظمة والبنى التنظيمية.
- متطلبات استثمارية خاصة (توقعات الربحية، عدد الموظفين، التقييم).
- معايير المحاسبة والقوانين المرعية الإجراء.
- حقوق الملكية.

وفي إطار الخصخصة، طور دوتش بنك صندوق إستثماري خاص بعمليات الخصخصة الصناعية (ITAF) من مزاياه:

- مشاركة الصندوق في إدارة المرفق أو المؤسسة.
- الإفادة من مستثمرين متخصصين.
- مساهمة محدودة المسؤولية للمستثمرين، ما يحميهم من تقلبات السوق.
- تحسين الخبرات الإدارية المحلية.
- المحافظة على الهوية المحلية للمرفق أو المؤسسة.
- تأمين دعم تقني ومالي طويل الأمد.
- تأمين خيارات مالية وتجارية متعددة في المستقبل.
- عوائد مرتفعة للمستثمرين.
- تحقيق أثر مايكرو اقتصادي عبر تحويل نظم عمل الشركة. ■

نشاطات على هامش المؤتمر

— المفوض الأوروبي للشؤون المالية والاقتصادية إيف دو سيلغي، أجرى محادثات مع كل من رئيس الجمهورية العماد إميل لحود ورئيس مجلس الوزراء د. سليم الحص ووزير المال د. جورج قرم، وعقد مؤتمراً صحفياً تحدث فيه عن اليورو وشؤون الاتحاد الأوروبي.

— وزير المال في السلطة الفلسطينية محمد زهدي النشاشيبي عقد مؤتمراً صحفياً تناول فيه جهود الحكم الذاتي في الميادين المالية والاقتصادية والإعمارية.

— رئيس صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي عقد لقاءات مع كل من: وزير المال اللبناني د. جورج قرم وحاكم مصرف لبنان رياض سلامه، تناولت دور صندوق النقد العربي في تقديم القروض والمشورة للبنان.



جانب من الحضور



الجلسة السادسة




إياد ملص

من اليمين: كالفر، ملص، تشايس، كبور، لاستر

اتجاهات الاستثمار المباشر في الأسواق الناشئة

ترأس الجلسة المدير الإقليمي للأسواق المالية لمنطقة وسط آسيا والشرق الأوسط وشمال افريقيا في مؤسسة التمويل الدولية إياد ملص، وتحدث فيها: مدير الاستثمار المباشر في مؤسسة التمويل الدولية سانجيف كبور، العضو المنتدب لـ داربي اوفرسيز انفستمنت خوليو لاستر، محلّل مالي في لازار است مانجمنت جون شايس، ومسؤول الأسواق الناشئة في مجموعة فرملنغتون وليام كالفر

سانجيف كبور



مؤسسة التمويل الدولية هي ذراع البنك الدولي في القطاع الخاص تأسست العام 1956 ويتكوّن مساهموها من 172 دولة، إجمالي موجودات المؤسسة 31 مليار دولار.

ويبلغ حجم محفظة إستثماراتها 922 مليون دولار موزعة على 110 صناديق إستثمار.

ويبلغ حجم إستثمار المؤسسة المباشر 815 مليون دولار موزعة على 90 محفظة، حصة آسيا الوسطى والشرق الأوسط وشمال أفريقيا منها 17 مليون دولار (2 في المئة).

وهنالك خصائص مشتركة تميّز عمليات الإستثمار المباشر في الأسواق الناشئة يمكن تلخيصها كالآتي:

- الإستثمار في شركات ذات نمو واعد.
- التوجّه نحو العمليات الكبيرة.
- الإستثمار بحصص مؤثرة على السيطرة والإدارة مع التركيز على القيمة المضافة.
- استعمال أدوات مرنة للإستثمار.
- تقديم حوافز إضافية للإدارة وللمستثمرين.
- تزايد إمكانيات تسييل الإستثمار عبر تعميق الأسواق المالية.●

خوليو لاستر



يتميّز المناخ الإستثماري في بلدان أميركا اللاتينية بمعدلات نمو تراوح بين 3 و5 في المئة، وبتراجع معدلات التضخّم من أكثر من 300 في المئة خلال الثمانينات إلى

معدلات تراوح بين 10 و19 في المئة. كما تتبع معظم بلدان أميركا اللاتينية خطط إصلاح تتضمّن برامج الخصخصة وحرية حركة الأموال. ومن المزايا الإستثمارية الأخرى سيطرة السندات الحكومية بنسبة 80 في المئة على سوق الأوراق المالية وسيطرة القروض المصرفية قصيرة الأجل على سوق التسليف. وما زالت تقلبات أسعار الفائدة تشكّل آثاراً سلبية على أسواق السندات المحلية، أما بالنسبة للمدخرات، فهي تنمو بوتيرة متسارعة نتيجة تخصيص مشاريع التقاعد، ومن المتوقع أن يبلغ حجم هذه الصناديق 142 مليار دولار بحلول العام 2005.

معظم التدفقات الإستثمارية إلى أميركا اللاتينية هي على شكل إستثمارات مباشرة، تتبعها الإستثمارات الخاصة غير المصرفية، ثم التمويل من قبل المصارف التجارية، وأخيراً صناديق الإستثمار. وكان مجموع هذه التدفقات الخاصة قد حقق مبلغ 106,4 مليار دولار العام 1997، ثم انخفض إلى 87,6 ملياراً للعام الماضي.●

جون تشايلس



تدير لازار أست مانجمنت أكثر من 71,34 مليار دولار منها 1,34 ملياراً في الأسواق الناشئة. وفي البلدان العربية لدى لازار محفظة إستثمارية في مصر قيمتها 115 مليون دولار وهي تحضّر لإطلاق صندوق إستثماري بقيمة 50 مليون دولار بهدف الإستثمار المباشر في مصر، المغرب، تونس، لبنان والأردن.

من منافع الإستثمار المباشر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا:

- بروز نية للإصلاحات الديمقراطية في بلدان المنطقة.
- وضع سياسات اقتصادية منضبطة.
- توافر فرص إستثمار مجدية في ظل معدلات نمو اقتصادي جيدة.
- إبرام اتفاقيات تجارية.
- معدلات تضخّم مقبولة.
- معدلات فوائد مرتفعة.
- تحسّن أوضاع الأسواق المالية.

وهنالك ثلاثة أمثلة لإستثمارات ضخمة تجري حالياً في المنطقة العربية:

- أوراسكوم للمشاريع والتنمية السياحية (مصر) وهي شركة تطوير عقاري تعمل حالياً على تطوير مشروع ضخم في منطقة الغونة، 20 كلم من منطقة الغردقة على البحر الأحمر ويتضمّن المشروع بناء ستة فنادق من فئة خمس نجوم وعشرة فنادق من فئات أخرى، مطار خاص، ملعب غولف دولي، مرفأ بحري، منتزه طبيعي على مساحة 50 ألف متر مربع، بالإضافة إلى منشآت ومرافق سياحية وتسويقية عدة. كما تملك شركة أوراسكوم 44 في المئة من منتجع آخر في مصر وهو مرتفعات طابا.
- Cellulose du Maroc: وهي شركة تأسست العام 1952 في المغرب وتنتج 100 ألف طن من المواد الورقية، 80 في المئة منها مخصص للتصدير، وقد ارتفع إنتاج الشركة من ما قيمته 453 مليون درهم العام 1992 إلى 773 مليوناً العام 1995.
- صناعة الفلور الكيميائي من قبل شركة تونسية تأسست العام 1972 وتنتج الفلور، مادة أساسية لإنتاج الألمنيوم. وهي الشركة الوحيدة التي تصنّع مادة ARF3 في أفريقيا وأكبر مصنّع في العالم لإنتاج مركبات كيميائية. ولدى الشركة طاقة سنوية تقدّر بـ 30 ألف طن معظمها مخصص للتصدير.●

وليام كالفر

بعد أن أصابت أزمة الأسواق الناشئة مناطق آسيا وروسيا والبرازيل، أدّت إلى خفض أسعار الأسهم والسندات فيها وإلى فرض تعويم عملات هذه الدول، كما أدّت الأزمة إلى انتهاج إصلاحات بنيوية في كافة البلدان التي أصابتها الأزمة. وعليه يوجّه المستثمرون اهتمامهم إلى هذه الأسواق مجدداً، ويمكن تلخيص أسباب إعادة



انتعاش التدفقات إلى الأسواق الناشئة على شكل إستثمارات مباشرة، بالتالي:

- الإستثمار المباشر أقل تأثراً بالتقلبات من الإستثمار عبر البورصة.
- تقييم الشركة غير المدرجة اقل إجمالاً من تلك المدرجة.
- لا مستويات محدّدة سلفاً لتقييم الإستثمارات المباشرة.
- يمكن تشكيل محفظة إستثمارية مركّزة عبر الإستثمار المباشر.
- إمكانية بيع حصة الإستثمار المباشر من خارج آليات البورصة.
- تنوّع خيارات الإستثمار في شركات عدة غير مدرجة.

ونحن في فرملنغتون نتطلع للإستثمار في بلدان ومناطق لديها الميزات التالية:

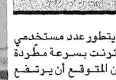
- تقييم منخفض للإستثمارات والشركات.
- التمتع بمعدلات نمو مستقرة.
- وجود برنامج إصلاح بنيوي يؤهّل البلد للانتقال إلى مرحلة نمو أكثر إطراداً.
- التزام الدولة بالإصلاح المايكروي لاجتذاب الإستثمار الأجنبي.
- أن يكون للدولة مزايا تفاضلية في بعض القطاعات.

ولدينا حالياً صندوق إستثمار مباشر لدول المغرب العربي، وباعتقادنا أن هذه الدول تقدم فرص إستثمار مجدية نتيجة انفتاحها على أسواق أوروبا الغربية واستعدادها لخلق تكامل اقتصادي مع الاتحاد الأوروبي. ■



التجارة الإلكترونية

حاضر فيها بيتر بارنز نائب رئيس منطقة أوروبا والشرق الأوسط وافريقيا في شركة أي بي أم IBM





يتطور عدد مستخدمي الإنترنت بسرعة مطّردة ومن المتوقع أن يرتفع عددهم من 110 ملايين شخص حالياً إلى 320 مليون شخص العام 2002. كذلك سيصل مجموع الإنفاق الشرائي عبر الإنترنت العام 2002 إلى 426 مليار دولار بعد أن كان هذا النوع من النشاط لا يتعدّى حجمه 3 مليارات دولار العام 1996.

وتبنّت المؤسسات المالية هذه الوسائط الجديدة بدورها، إذ بلغ حجم حسابات الإستثمار الإلكترونية والموجودات التي تدار إلكترونياً ما قيمته 630 مليار دولار. ومن المتوقع أن يرتفع حجمها إلى 1850 ملياراً العام 2003، وستولد هذه الأنشطة إيرادات تقدّر بـ20 مليار دولار من خلال نحو 25 مليون مستثمر عبر الإنترنت.

ومن أسباب ارتفاع الأرباح هو تدنّي كلفة العمليات المصرفية عبر الإنترنت مقارنةً بالوسائط التقليدية وستتمكّن الحلول الإلكترونية من تغيير طرق الإجراءات العملية في قطاعات التجزئة، السفر، الصناعة، التأمين، الخدمات الطبية، الاتصالات، المرافق العامة وغيرها. وتتمحور هذه المتغيرات حول خفض الأكلاف وتوسيع قاعدة العملاء.

وتمكّن حلول الأعمال الإلكترونية في آي بي أم المؤسسات من خلق تكامل بين حلقات المزوّدين والموظفين والعملاء إلى تمتين العلاقات داخل هذه الحلقات.

على سبيل المثال، تمكّنت آي بي أم من تحقيق النتائج التالية نتيجة استخدامها الحلول الإلكترونية عبر الإنترنت:

- مبيعات عبر الإنترنت تفوق قيمتها 15 مليون دولار يومياً.
- خفض مبلغ 300 مليون دولار على مشتريات قيمتها 12 مليار دولار تمّت عبر الإنترنت من المزوّدين خلال العام الماضي.
- خدمة العملاء عبر الإنترنت لمعالجة مشاكلهم وتوفير معلومات عن 25 ألف منتج لدى الشركة.
- تدريب الموظفين عبر الإنترنت، مما خفض أكلاف التدريب بقيمة 100 مليون دولار سنوياً.
- تحقيق الترابط بين أعضاء فريق عمل آي بي أم البالغ عددهم 400 ألف شخص حول العالم. ■

الجلسة الثامنة

التكنولوجيا الجديدة وتأثيرها على العمل المصرفي

حاضر فيها جوزف حنانيا، من شركة كومباك الشرق الأوسط، منطقة المتوسط وافريقيا

جوزيف حنانيا

الإستثمار في التقنيات الجديدة أمر ضروري للأسباب التالية:

- التقنيات الحديثة تمكّننا من تتّبع تصرفات العملاء والاطلاع على أذواقهم، وعليه إمكانية الاحتفاظ بهم كعملاء.
- توفير طريقة أقل كلفة لتأمين إيصال الخدمات إلى العملاء.
- تلغي تقنية الإنترنت الحواجز أمام دخول الأسواق.
- الوصول إلى عدد أكبر من العملاء.
- تقديم خدمات ومنتجات متنوعة.

أصبح عدد مستخدمي الإنترنت في العالم 160 مليون شخص. ومن المتوقع أن يرتفع هذا العدد إلى 500 مليون مستخدم بحلول العام 2003، أي بمعدل 200 ألف مستخدم جديد كل يوم.

كما يتمّ تطوير نحو 10 آلاف موقع على الشبكة يومياً.

وقدّر حجم الإنفاق عبر الشبكة من خلال التجارة الإلكترونية بما قيمته 50 مليار دولار للعام الماضي. ومن المتوقع أن ترتفع إلى 1,3 تريليون العام 2003.

يذكر أن معظم هذه العمليات تتمّ بين الشركات، وما زالت حصة العالم العربي من التجارة الإلكترونية متواضعة إذ أن 4 في المئة فقط من أصحاب أجهزة الكمبيوتر المتصلين بالشبكة يمارسون التجارة الإلكترونية.

ويوجد في المنطقة العربية 90 مزوّد خدمات إنترنت، بينما في مدينة هيوستن الأميركية وحدها يوجد 274 مزوّداً.

وبما أن التجارة الإلكترونية توفر فرصاً مربحة للمصارف عليها أن تروّج لاستخدام هذه التقنية عبر الإنترنت.

وعلى المصارف طمأنة العملاء إلى عامل الأمان بالنسبة لإجراء العمليات المالية عبر الإنترنت، وذلك باستخدامها تقنيات الدفع الآمنة.

كما من منافع البيع عبر الإنترنت للعميل هي إلغاء عمولة الوسيط عبر التواصل المباشر بين مزوّد السلعة ومستهلكها وبالتالي رفع هوامش الربحية والقدرة التنافسية.

وتساعد عمليات البيع عبر الإنترنت على تكوين قواعد بيانات معلوماتية ممكن الإفادة منها للتعرّف أكثر إلى العملاء واستبيان آرائهم لدى تطوير المنتجات الجديدة. ■



مستقبل اليورو

ترأس الجلسة رئيس - مدير عام صندوق النقد العربي د. جاسم المناعي، وحاضر فيها مسؤول البحوث والستراتيجية في قسم الخزينة في وست أل بي، سانجيت مايترا.



من اليسار: المناعي ومايترا



في إطار دراسة واقع اليورو والتوقعات المستقبلية، أظهرت دراسة وست أل. بي توقعات نمو في معدل 2-2,25 في المئة لاقتصاد الاتحاد الأوروبي خلال العام الحالي، وهي أرقام متدنية. وكان معدل النمو في العام 1998 قد حقق 3 في المئة، ويعزى التباطؤ في النمو إلى تأثر القطاع الصناعي بضعف الطلب العالمي. وعلى صعيد الطلب الداخلي، فإن معدلات البطالة المرتفعة والإصلاحات المتوقعة على برامج التقاعد مضافاً إليها تأثير نسب الشيخوخة المرتفعة في أوروبا، ستؤثر سلباً على معدلات النمو.

أما معدلات التضخّم للنصف الثاني من العام الحالي، فمن المتوقع أن تكون بحدود الـ1,4 في المئة.

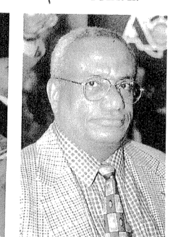
ويخشى التقرير أن تؤثر عملية خفض الفوائد التي أقرّها المصرف الأوروبي في نيسان/ أبريل سلباً على عملة اليورو. ويعتقد أن المصرف الأوروبي قد تسرّع وأخطأ في تخفيض الفوائد، علماً أن كافة التوقعات كانت تشير إلى عودة نمو النشاط الاقتصادي في النصف الثاني من العام الحالي، وعليه فإن الخفض غير مبرر وسيعطي نتيجة معاكسة لتلك المتوخاة.

ويعتبر التقرير أن اليورو الضعيف هو في مصلحة الاقتصاد الأوروبي وخصوصاً أن معالجة البطالة عن العمل وتعزيز النمو هما في قمة أولويات القادة الأوروبيين. وهذه الأهداف لا تتمّ خدمتها من خلال عملة أوروبية قوية. وفي مطلق الأحوال، فإن استقرار السياسات النقدية الأوروبية وعدم التلاعب المفرط بالفوائد هو المطلوب من الاتحاد الأوروبي حالياً ليوحي بالمصداقية عالمياً.

ومن المتوقع أن تعزز الإصلاحات العمالية والضريبية فرص النمو الاقتصادي في الاتحاد الأوروبي على المدى الطويل إلا أنها ستكون موجعة على المدى القصير.

ويتوقع التقرير أن يبرز تضارب في المصالح بين المصرف الأوروبي المركزي والسلطات السياسية القطرية المعنية بالإشراف على الأسواق المالية.

كما تنتظر الأسواق تحديد دور المصرف المركزي الأوروبي «كالمقرض الأخير» للقطاع المالي كما هو الحال في أميركا. علماً أن المسؤولين الأوروبيين يعتقدون بعدم وجوب اتباع هذا المبدأ منعاً لأخذ مزيد من المخاطر التشغيلية من قبل المصارف الأوروبية. ■



عبدالله الجفري



جانب من الحضور



اليورو والأسواق العربية

حضر مفوض الشؤون المالية والاقتصادية في المفوضية الأوروبية إيف دوسيلغي إلى لبنان لإلقاء كلمة في المؤتمر حول اليورو وتأثيره على أسواق المنطقة، وقدمه إلى المشاركين حاكم مصرف لبنان رياض سلامة. وهنا بعض ما جاء في كلمته:

إيف تيبو دو سيلغي

للمرة الأولى منذ سقوط الإمبراطورية الرومانية، يشترك 290 مليون أوروبي باستخدام عملة واحدة. ويعتبر الاتحاد الاقتصادي والنقدي في أوروبا إحدى أهم الأحداث التي يشهدها هذا القرن.

• لماذا تمّ خلق اليورو؟ هناك سببان أساسيان لهذا الأمر:

1 – تعميق البنية الأوروبية: فقرار خلق عملة أوروبية واحدة هو جزء من عملية متكاملة بدأت نواتها قبل أكثر من أربعين عاماً بتأسيس اتحاد الفحم والحديد الأوروبي العام 1952 تمّ بتوقيع اتفاقيات روما العام 1957. وبدأت الاتفاقيات منذ ذلك الحين تغطي نواحٍ جديدة كالزراعة والمنافسة والتنمية الإقليمية والأسماك والمساعدات الإنسانية وغيرها، وصولاً إلى الاتحاد الاقتصادي والحالي. اليورو إذاً هو نتيجة عملية نشوء وتطوير وليس عملية خلق وثورة، وسيشهد الاتحاد الأوروبي مزيداً من الخطوات المهمة كتوحيد السياسة الاجتماعية والضريبية وغيرها من القضايا.

2 – تأهيل أوروبا لمواكبة تأثيرات العولمة: فعملة اليورو ستؤدي إلى دفع عجلة النمو الاقتصادي في أوروبا وجعل الشركات الأوروبية أكثر تنافسية وكذلك تسهيل مقاربة الأسعار وخلق مزيد من الشفافية في ما بين الدول الأوروبية.


دو سيلغي متكلماً إلى يمينه سلامة

• السؤال الثاني الذي يطرح نفسه هو: ما تأثير اليورو على الأسواق العالمية؟

1 – بالنسبة لاستخدام اليورو عالمياً، ستفرض هذه العملة نفسها في ثلاث نواحٍ: التجارة العالمية، أسواق سندات الدينّ، واحتياطات المصارف المركزية.

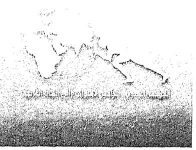
2 – أما على صعيد العالم العربي، فيقدم اليورو فرصاً مهمة على الصعيدين التجاري والمالي، فعلى الصعيد التجاري، سيستفيّد المصدرون العرب إلى الاتحاد الأوروبي من نمو هذه السوق نتيجة تأثير اليورو ومن تسهيل التعامل مع كافة البلدان الأوروبية بعملة واحدة. أما على المستوى المالي فتخلق اليورو مناخاً أكثر استقراراً وألغى مخاطر التوظيف في عملات عدة وقدم لبلدان المنطقة إمكانية ولوج سوق مالية أوروبية متنوعة، لكن بدرجة عالية من التكامل.

3 – أما التأثير الثالث لـ اليورو فهو خلق توازن مالي عالمي إزاء سيطرة الدولار السابقة على الأسواق المالية العالمية، فالولايات المتحدة تشكّل 18 في المئة من الصادرات العالمية، فيما عملتها تسيطر على 50 في المئة من العمليات التجارية العالمية و80 في المئة من عمليات صرف العملات. وهذا النوع من عدم التوازن من شأنه الإخلال بالنظام المالي العالمي. وقد ساهم خلق اليورو في تحسين هذا الواقع.

وعبر اليورو سنعزز علاقاتنا مع البلدان العربية، وسنتمكّن من العمل معاً لبناء نظام مالي عالمي أكثر استقراراً وتوازناً لما في ذلك من تأثير إيجابي على النمو والتطور والسلام.

وبما أننا مجتمعون في بيروت، يهمني التأكيد على دور بيروت المهم بالنسبة للاتحاد الأوروبي ورغبته في تعزيز العلاقة مع لبنان. وسيساهم توقيع لبنان على اتفاقية الشراكة الأوروبية المتوسطية بتعزيز دوره كلاعب سياسي أساسي في المنطقة. ■

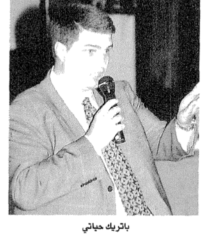




5 ورشات عمل متخصّصة

تخلّل المؤتمر خمس ورشات عمل متخصصة توزّع خلالها المؤتمرون كلٌ بحسب اهتماماتهم، وهي جاءت كالتالي:

كومباك: تقنية المعلومات



باتريك حياتي

«تطوير ستراتيجية تقنية المعلومات لمواكبة توجهات خدمات صيرفة التجزئة» شكلت عنوان ورشة العمل التي قدمها **باتريك حياتي** من كومباك تناولت ضرورة خلق عصر صيرفة جديد الأمر الذي يتطلب بدوره تجديدات في كل من البنى التحتية والتكنولوجيا والبيئة التنافسية.

وشدّد على أن إحدى أهم عناصر الحلول تكمن في الإفادة من تقنية المعلومات التي تسمح من خلال نظام معلومات شامل بتقييم حاجات العملاء وتصنيفهم والتحوّل من صيرفة التجزئة إلى التجزئة المصرفية (Bank Retailing) والبدء بالتجارة الإلكترونية التي تهدف إلى ضغط الكلفة وفتح أسواق جديدة والترويج لبيع منتجات وخدمات في شكل أفضل وأوسع.

وتطرق **حياتي** إلى أهم قنوات الإستثمار في التكنولوجيا من خلال أجهزة الصرف الآلي (ATM's) وزيادة نقاط البيع (POS) وسياسات التفريع وإدخال الكمبيوتر الشخصي واستخدام الإنترنت.

وعدّد التحديات التي تواجهها الصناعة المصرفية لجهة أتمتة، هندسة الفرع المصرفي وخلق قاعدة معلومات وتوفير جهاز قوي للتسويق والإعلان واستحداث أدوات إدارة عملية فضلاً عن تطوير الموظفين لإكسابهم المعرفة اللازمة.

وتناول دور كومباك في تجهيز المصارف والمؤسسات المالية بحلول تقنية متكاملة سواءً على صعيد الاجهزة والمعدات أو البرامج التشغيلية الخاصة، واختتم بالإشارة إلى دمج كومباك مع ديجيتال و«تاندوم» التي أضفت على الشركة ثروة في الخبرة وحصة سوقية ضخمة في قطاع الصناعة المصرفية.

باريبا: المشتقات المالية



عادل أفيوني

«تطوير المشتقات المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا»، شكلت عنوان ورشة العمل التي قدمها **عادل أفيوني** من بنك «باريبا».

بعد البدء بتعريف عام للمشتقات كالعقود المستقبلية أو الآجال والخيارات والمقايضة أو مبادلة عملات، تناولت المحاضرة البحث في كيفية الإفادة من استعمال هذه الأدوات نحو مزيد من المرونة والفعالية للأسواق المالية، ونحو تلبية أفضل لحاجات كل من المستثمرين والمدينين. وذلك من خلال استخدامها ليس فقط للمضاربة، بل كأدوات تحوّط (Hedging) للحفاظ على حماية أصول مالية أو غير مالية من تقلب مستقبلي في الأسعار وكأدوات مراجحة (Arbitrage) حيث من شأنها استخلاص الربح من فارق الأسعار بين الأسواق العالمية المختلفة. وفنّد **أفيوني** 4 عناصر تلعب من خلالها المشتقات المالية دوراً فعّالاً وهي:

- تأمين فعالية أكبر للأسواق المالية
- حماية البيئة الإستثمارية
- جعل منتجات السوق المالية أكثر ديناميكية
- تشكيل قاعدة دعم قوية للعملة المحلية

أعقب ذلك محور أساسي تناول تأثير المشتقات في السوق المالية العربية وأبرزها جذب الإستثمارات وجعلها أكثر أماناً وتوفير آلية التسييل وسيولة عالية وفرص تجارية جديدة. إضافةً إلى قدرتها على تطوير هيكلية فاعلة لمنتجات الأعمال كشهادات الإكتتاب وحماية رأسمالية للإستثمارات (Capital Protected Investment) وصناديق رسملة مضمونة للتجزئة (Capital Guaranteed Retail Funds).

وتوقف **أفيوني** عند المفارقة التي تظهرها المشتقات المالية في كونها ترتبط غالباً بمفهوم المخاطر ولكنها ليست خطيرة. وعزا ذلك إلى بنيتها المعقدة ونقص المعرفة العامة والتضخيم الإعلامي للخسائر، واختتم محاضرته بحزمة من المطالب تستدعيها المشتقات المالية أهمها توفير بيئة قانونية مؤاتية وتفعيل دور السلطات في الأسواق المالية.

«ستاندرد أند بورز» و«موديز»:
التصنيف


ورشة عمل التصنيف – من اليمين: جوك باتون، فيصل أبو زكي (رئيس الجلسة)، اليزابيث جاكسون مور

ورشة عمل «التعامل مع وكالات التصنيف» قامت بها شركتا ستاندرد أند بورز وموديز معاً.

جوك باتون، من ستاندرد أند بورز، عرّف بالتصنيف وأهميته وطريقة منحه من قبل الوكالة وطريقة الإفصاح التي تتّبعها الشركات المصنّفة مع ستاندرد أند بورز.

من منافع التصنيف أنه يعطي المستثمرين إمكان إجراء تحاليل مقارنة على أسس موضوعية تساعدهم في تحديد خيارهم الاستثماري. أما بالنسبة للمقرضين، فإن التصنيف الممنوح للمؤسسات الطالبة للتمويل يساعد في توسيع القروض والتسهيلات على قاعدة واسعة من العملاء. كما يساعد التصنيف في تحديد الشركاء التجاريين وفق متانتهم المالية. وحتى بالنسبة للشركة المصنّفة نفسها، فإن التصنيف يعطيها تحليلاً موضوعياً لاستبيان نقاط ضعفها ونقاط قوتها.

اليزابيث مور من موديز، تحدّثت عن أنواع التصنيفات وهي تلك

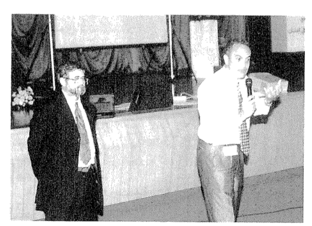

جانب من الحضور في احدى ورشات العمل

الممنوحة لـ: بلدان، مصارف، سندات دين، تمويل مركّب، شركات تأمين، صناديق استثمار وكافة أنواع القروض ذات المردود الثابت.

وفي الشرق الأوسط، فإن سقف التصنيف الممنوح للدول هو على الشكل التالي: الإمارات (A2/A3)، أوف شور البحرين (A3/A3)، الكويت (Baa1/Baa1)، قطر (Baa2/Baa2)، عمان (Baa2/Baa2)، السعودية (Baa3/Baa3)، تونس (Baa3/Ba1)، مصر (Ba1/Ba2)، المغرب (Ba1/Ba2)، البحرين وطني (Ba1/Ba2)، الأردن (Ba3/B1)، لبنان (B1/B2)، تركيا (B1/B2).

وينقسم تصنيف موديز إلى شقين: متانة مالية (A-E) وتصنيف إئتماني (Aaa-C) وفيما يستند الأول إلى قيمة الشهرة التجارية للمصرف ونوعية الإدارة والأسس المالية والمحيط التشغيلي، يعتمد التصنيف الإئتماني على كل من المتانة المالية والمخاطر السيادية والدعم الخارجي للمصرف، في حال توافره.

أي بي أم:
التجارة الإلكترونية


ورشة عمل التجارة الالكترونية من اليمين: طارق نيازي ومهمت نيازي

ورشة عمل آي بي أم عن التجارة الإلكترونية قدمها السيدان **طارق نيازي ومهمت نيازي** وتمحورت حول «دورة العمل الإلكتروني».

ويتلخّص هذا المفهوم بطريقة تحويل دورة العمل من المفهوم التقليدي إلى المفهوم الإلكتروني عبر أربع مراحل أساسية:

– تحويل التطبيقات القديمة إلى تطبيقات إلكترونية
– تطوير تطبيقات جديدة
– استخدام بيئة إلكترونية آمنة وملائمة
– الإفادة القصوى من المعرفة والمعلومات المتوافرة ضمن الشركة.

وبناءً على دراسة هذه المعطيات، مع خبراء الحلول الإلكترونية، يتم اختيار الحلول الأنسب وفق حجم الأعمال الحالية والمستقبلية وحاجات الشركة وطبيعة عملها.

وقد طورت آي بي أم منصات عمل تؤهّل الشركات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة دخول عصر التجارة الإلكترونية. وتؤهل هذه

المنصّات دمج كافة الوظائف المتعددة المتاحة عبر الإنترنت من بريد إلكتروني، وتواصل بين فريق العمل داخل المؤسسة وبين المؤسسة والمزودين من جهة وبينها وبين العملاء من جهة ثانية، تطبيقات عمليات الشراء والدفع إلكترونياً، إدارة المعلومات، إدارة الانظمة والبرامج، وغيرها من التطبيقات الإلكترونية. وهذه الحلول متوافرة ضمن منتج IBM Suites.

سيتي بنك: إدارة المخاطر

راج جيارام من سيتي بنك قدم ورشة عمل عن إدارة المخاطر للمصارف والمؤسسات المالية.

في العام الماضي بلغ حجم العقود الآجلة 341 مليار دولار فيما حقق سوق الآجال حجم 68 مليار دولار وهذه الأدوات تُبرز الحاجة لتقييم مخاطر العمل المصرفي بالتأكد من ملاءمة معدلات الترسمل وإدخال أنظمة الإفصاح المالي وملاحقة المؤشرات، إلى ضرورة الحرص على الرقابة والتدقيق وقياس معدّل المخاطر.

راج جيارام

هنالك ثلاثة أنواع رئيسية من المخاطر التي تواجه المصارف، وهي: مخاطر القيمة – مخاطر الإيرادات – مخاطر السيولة.

مخاطر القيمة تأخذ في الإعتبار تقلبات العوامل السوقية في المحفظة الإستثمارية، وعلى المصارف والمؤسسات المالية أن تحتاط لمخاطر القيمة عبر تحييد مخصصات رأسمالية توازي قيمة احتساب هذا النوع من المخاطر. أما بالنسبة لمخاطر الإيرادات فإنها تقيس مدى حساسية عناصر الميزانية لتقلبات الفوائد على العملات التي تتشكّل منها عناصر الميزانية، وفيما يختص بمخاطر السيولة فإنها تتعلق بمدى قدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته في أي وقت ما. ويتم التركيز بشدة على هذا النوع من المخاطر لأنها تتعلق مباشرة بمصلحة العملاء. وتتطلّب دراسة مخاطر السيولة الإنتباه إلى عناصر شقيّ الموازنة أي إدارة الموجودات وإدارة المطلوبات.

كما تتطلب مخاطر السيولة تحديد خطة واضحة لمواجهة طوارىء العمل. وتوافر السيولة لدى المصرف أمر ضروري ليس لمواجهة المتطلبات فقط بل أيضاً لاستغلال الفرص السوقية المؤاتية.

وإدارة السيولة تتطلّب مهارة خاصة نظراً لتدنّي العوائد على الموجودات السريعة القابلية للتسييل. بكلام آخر، المردود الوحيد للسيولة المرتفعة «هو البقاء في العمل». ■

شكراً لوزارة التربية

شكراً لمعالي وزير التربية الصديق محمد يوسف بيضون الذي وضع قصر الأونسكو في تصرف مجموعة الاقتصاد والاعمال بحيث تمكنت من اقامة المؤتمر فيه مع ما تطلب ذلك من اجراء تعديلات على المسرح وقاعات القصر وتجهيزها بالمعدات المطلوبة مما أظهر الوجه الجديد للأونسكو والذي قلما عرفه قديماً وحديثاً.

كما نشكر معه المشرف على هذا الصرح الثقافي السيد أنطوان حرب الذي كان يصل الليل بالنهار خلال فترة التحضير حرصاً منه على سلامة القصر وتوفير كل ما أمكن من تسهيل وتفسير وتوضيح.

نقول شكراً لمعالي الوزير الصديق ونقول مع الشكر ايضاً اننا تمكنا وعبر اقامة المؤتمر في القصر من اعطاء صورة جديدة عن حركة إعادة البناء والاعمار في لبنان بما يساعد على تحسين مناخ الاستثمار.

بالطبع ليست المرة الأولى التي تقوم فيها وزارة التربية بوضع هذا الصرح الثقافي في تصرف المجموعة. ففي العام الماضي تم افتتاح المؤتمر في المكان نفسه وبعد ذلك تمت اقامة حفل توزيع جوائز مسابقة الاقتصاد والاعمال في القطاع السياحي وبحضور الوزير بيضون نفسه والذي لم يكن تسلم الوزارة بعد. لكن هذه هي المرة الأولى التي تتم نشاطات المؤتمر بكاملها في هذا المكان مع ما تضمن ذلك من اخراج جديد للمسرح ومن اقامة معرض على جانبي المدخل الرئيسي ومن تخصيص غرف للمؤسسات الراعية ومراكز للصحافة وللشخصيات المهمة وما الى ذلك.

وفي كل مرة نكتشف كم أن لبنان في حاجة الى مراكز مؤتمرات مجهزة هذا اذا كنا نؤمن بضرورة تطوير صناعة المؤتمرات وضرورة تكريس لبنان كمركز اقليمي للاعمال وخدمات الاعمال.

جهاز IBE والمجهولون - المعلومون

في نطاق تطوير اهتمامها بتنظيم المؤتمرات واقامة المعارض، انشأت مجموعة الاقتصاد والاعمال شركة انترناشونال بزنس ايفنتس (IBE) واوكلت مهمة ادارتها الى السيدة عنبر النشاشيبي التي تولت تقديم جديد للمؤتمر السنوي الخامس لاسواق راس المال العربية وذلك بالاعلان عن ملتقى القمة الذي تعتزم المجموعة اقامته تحت اسم وشعار EKOMIT1. وتم ذلك مع بداية افتتاح المؤتمر مع ازاحة الستارة عن الاسم الجديد للملتقى. وقد اثار ذلك اهتمام الحضور وتقديرهم وابدوا ارتياحاً لعملية التطوير المتواصلة التي تقوم بها مجموعة الاقتصاد والاعمال سواء بالنسبة الى المؤتمر الخامس لاسواق راس المال العربية ام بالنسبة للمؤتمرات والنشاطات الاخرى.

وبالمناسبة فان عناصر جهاز شركة IBE بكامله ومعهم العديد من عناصر الاقتصاد والاعمال امضوا زهاء شهر في حال استنفار دائمة وعملوا ليل نهار لاستيعاب حجم العمل الكبير نسبياً وتوفير متطلبات المشاركين من مختلف البلدان العربية والاجنبية. وهؤلاء الجنود المجهولون–المعلومون يستحقون كل تقدير لجهودهم الكبيرة ولسهرهم المتواصل. ولا ننسى هنا بالطبع سفراءنا في العديد من البلدان ممن عملوا بدورهم لاستقطاب المشاركين وتوفير متطلباتهم.

See what it feels like to print, fax, copy, distribute, scan and collate.

XEROX, The Document Company, the digital X are trademarks of XEROX

Without leaving your desk.



Just what you've been waiting for (in that long queue at the copier).

You can produce documents straight from your desktop with the networkable Xerox Document Centre 220/230. It's all thanks to the very latest CentreWare network



software, which provides the high quality results you'd expect from a state-of-the-art printer-at the click of a mouse.

To find out more about Xerox, visit us at www.xerox-emea.com or contact your local Xerox dealer.

THE DOCUMENT COMPANY
XEROX

Bahrain 973 727275 **Cyprus** 3572 671 211 **Iran** 9821 890 6894	**Jordan** 9626 569 8804 **Kuwait** 965 24 24 950 **Lebanon** 961 1 496 895	**Malta** 356 236 550 **Qatar** 974 363 667 **Oman** 968 700 223	**Palestine** 9722 585 6214/6 9722 296 1655/6 **Saudi Arabia** Khobar - 9663 864 0686 Riyadh - 9663 472 2225 Jeddah - 9663 660 2518	**Syria** 963 11 223 8000 **United Arab Emirates** Dubai - 9714 525 885 Abu Dhabi - 9712 727 300 **Yemen** 9671 279 766

منتدى الاستثمار العربي

EkOMIT 7

شهد منتدى الاستثمار العربي، الذي يقام لأول مرة في إطار مؤتمر أسواق رأس المال، عرضاً لمناخات وفرص الاستثمار في بلدان عربية هي: لبنان، مصر، الأردن، الجزائر، السعودية وفلسطين. وقد روج للاستثمار في هذه البلدان وزراء وقادة مؤسسات تشجيع الاستثمار وسلطات مالية رفيعة المستوى من القطاعين العام والخاص. وكشف المنتدى ضرورة الترويج للبلدان بذهنية التسويق المؤسساتية للعمل على اجتذاب الرساميل في ضوء التنافس العالمي على الاستثمارات الأجنبية.

وبرزت الحاجة لتطوير هذا المنتدى وتحويله إلى فرصة ترويج جدية ومجدية للبلدان والقطاعات والمشاريع أمام رجال الأعمال ومدراء الصناديق والمستثمرين العرب والأجانب.

وقد دارت جلسات المنتدى على الشكل التالي:

جلسة الإفتتاح



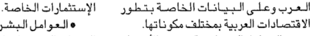
الوزير أنور الخليل

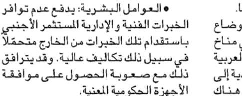


من اليمين: فواز، الحميدان، الوزير الخليل، طه، حسن

مناخ وفرص الاستثمار في البلدان العربيه

ترأس الجلسة وزير الإعلام في لبنان أنور الخليل وحاضر فيها كل من: مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مأمون ابراهيم حسن، مدير عام المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات د. عبد الرحمن طه، مدير عام الشركة العربية للاستثمار د. صالح الحميدان، ومسؤول الضمانات في المؤسسة الدولية لضمان الاستثمار (ميغا) نبيل فواز.





مأمون ابراهيم حسن



أوضحت النتائج المرصودة في تقرير مناخ الإستثمار للبلدان العربية، تحسّن المناخ في العام 1997، إذ بلغ المؤشر المركب لقياس مناخ الإستثمار نسبة 1,1 نقطة، أما في العام 1998 فقد تراجع المؤشر ليصل إلى 0,1 نقطة ويرجع ذلك إلى تراجع مؤشرات السياسة المالية، والتوازن الخارجي في عدد كبير من الدول العربية بسبب التراجع الحادّ في أسعار النفط.

ولكن رغم أهمية مثل هذه المؤشرات في إعطاء الصورة الإجمالية، إلا أن الرصد التجميعي للتطورات يبقى الوسيلة الأكثر دقة لإعطاء صورة أقرب إلى الواقع. وقد قامت المؤسسة بتصنيف أهم العوامل المؤثرة سلباً أو إيجاباً على مناخ الإستثمار معتمدة في ذلك على دراسات ميدانية وعلى استطلاع آراء المستثمرين ورجال الأعمال العرب وعلى البيانات الخاصة بتطور الاقتصادات العربية بمختلف مكوناتها.

● العوامل السياسية: تعتبر الأوضاع السياسية العامل الأكثر تأثيراً في مناخ الإستثمار ومن المتفق عليه أن المنطقة العربية محكومة بقدر كبير من العوامل المؤدية إلى عدم الاستقرار السياسي.. ولكن هناك مساحة متسعة للأمل في استقرار الأوضاع السياسية.

● العوامل الاقتصادية والمالية: التي شهدت تحسناً ملموساً في دول عربية عدة وذلك بتعميق الإصلاح الاقتصادي والنقدي والمالي وترقية الجهود الجبائية وتطوير أدوات السيطرة على الإنفاق لتقليص العجوزات، إضافةً إلى استقرار معدلات التضخّم وصمود أسواق رأس المال العربية أمام الهزة المالية التي تركت آثارها على الاقتصاد العالمي، والجهود المبذولة لتعميق هذه الأسواق وتوفير أسباب الترابط في ما بينها.

● العوامل التشريعية: التي حظيت باهتمام كبير وتمّ تحقيق إنجازات مقدرة على المستويين القومي والقطري. ومن المتوقع أن تشهد الأطر التشريعية مزيداً من التطورات المهمة في ظل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية.

● العوامل البنيوية: وعلى الرغم من الجهود الحثيثة التي بذلت خلال العقد الأخير والمبالغ الطائلة التي خصصت لهذا الأمر، ما زال عدد من الدول العربية يعاني من مشكلة نقص في خدمات البنية الأساسية.

● العوامل الإدارية والإجرائية: لا تزال هذه العوامل تشكّل عقبة أمام تدفق الإستثمارات الخاصة.

● العوامل البشرية: يدفع عدم توافر الخبرات الفنية والإدارية المستثمر الأجنبي باستقدام تلك الخبرات من الخارج متحمّلاً في سبيل ذلك تكاليف عالية. وقد يترافق ذلك مع صعوبة الحصول على موافقة الأجهزة الحكومية المعنية.

● العوامل المتعلقة بالمستثمر: تتمثّل أبرز المشاكل في هذا المجال في ضعف المقدرة الإستثمارية في قطاع عريض من المستثمرين العرب وطغيان النظرة التجارية قصيرة المدى على توجهات الكثير منهم.●

د. عبد الرحمن طه



تمتاز أنظمة الضمان متعددة الأطراف، بخلاف تلك القطرية، بحيادها بين طرفي عملية الاستثمارات وقدرتها على التوسط لحل مشاكل الاستثمار وتمتعها بإمكانيات قانونية ومالية وفنية قد لا تتوافر للمؤسسات الوطنية. وهناك ثلاث من هذه المؤسسات: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات التابعة للبنك الإسلامي للتنمية. كما دخلت شركات التأمين الخاصة على خط ضمان المخاطر غير التجارية وبلغت التغطية الإجمالية لهذا النوع من المخاطر المتوفرة في سوق التأمين العالمية نحو 1,2 مليار دولار العام 1998.

أما بالنسبة للمؤسسة الإسلامية، فهي تأسست العام 1994 ويبلغ رأس مالها نحو 150 مليون دولار يساهم فيها البنك بالنصف والباقي متاح للدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي وبلغ عددهم 23 دولة حتى



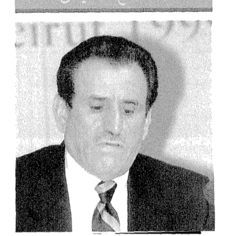
جانب من الحضور

نهاية نيسان/إبريل الماضي.

وتهدف المؤسسة إلى توسيع نطاق المعاملات التجارية وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الإسلامية وذلك عن طريق توفير نوعين من الخدمات: خدمات تأمين الاستثمار وخدمات تأمين الصادرات وذلك وفقاً لتعاليم الشريعة الإسلامية. علماً ان النظام الأساسي للمؤسسة يتيح الاستفادة من خدماتها فقط للدول الأعضاء فيها.

أما المخاطر القابلة للتأمين فهي: القيود على التحويل، نزع الملكية، الإخلال بالعقد، وخطر الحرب والاضطرابات المدنية. وفي مجال تأمين الصادرات، تمكن خدمات المؤسسة من استفادة المشاريع الاستثمارية منها أثناء فترة تنفيذها وبعد قيامها ودخولها مرحلة الإنتاج. ففي مرحلة الإنشاء يستفيد المستثمر من إمكانية استيراد مدخلات المشروع المزمع تنفيذه في الدول الأعضاء بضمان المؤسسة، أما في خلال فترة الإنتاج فيتم تغطية الخسائر الناجمة عن فسخ حكومة قطر المشتري لعقد بينها وبين حامل البوليصة أو عن إخلالها بالتزاماتها وكذلك تغطية الخسائر الناجمة عن فسخ المشتري لعقد الشراء أو عجزه عن تسليم البضاعة. كما تساعد المؤسسة عبر التغطية خلال فترة تسويق الإنتاج في توفير التسهيلات الائتمانية الضرورية للمستوردين من الأقطار الأعضاء في المؤسسة.●





تعتبر الشركة العربية للإستثمار التي تأسست في تموز/يوليو 1974، إحدى الشركات العربية المشتركة الـ15 التي أنشأتها الحكومات العربية خلال السبعينات. وهي شركة عربية، يبلغ رأس مالها المدفوع 372 مليون دولار أميركي.

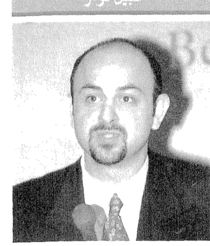
تمكنت الشركة من خلال المشاريع التي ساهمت فيها في 13 دولة عربية والنشاط المصرفي الذي مارسته، من تحقيق مجموعة من الإنجازات في خدمة اقتصاديات الدول العربية، عبر:

- المساهمة في تعميق علاقات التشابك في القاعدة الإنتاجية محلياً وإقليمياً.
- نقل تقنية الإنتاج الحديثة وتوطينها في الوطن العربي وتدريب الكوادر العربية على استخدامها.
- تعظيم الاستفادة من المزايا النسبية التي تتمتع بها بعض الدول العربية لإقامة مشاريع كبيرة تستفيد من اقتصاديات الحجم وقادرة على المنافسة محلياً وإقليمياً وعالمياً.
- تشجيع الاعتماد على الطاقات والموارد المحلية لتشغيل المشاريع بغية توفير القطع الأجنبي وتأمين فرص عمل للمواطنين المحليين.
- خلق صناعات محلية متكاملة من خلال زيادة مستوى الترابط الأمامي والخلفي على خط الإنتاج وتوزيعه.
- قدّمت الشركة من خلال وحدتها المصرفية في البحرين، العديد من الخدمات المصرفية المتميزة، بهدف استقطاب وتعبئة الموارد المالية وتوظيفها، لدفع جهود التنمية الاقتصادية العربية.

وعلى الرغم من الإنجازات التي تمّ تحقيقها، أظهرت حصيلة تجربة الشركة عدداً من المعوقات التي تحول دون تحقيق ما تصبو إليه من النشاطات الإستثمارية، ومن هذه المعوقات:

سوء الإدارة، ضعف المجهود التسويقي، تدنٍّ في مستوى دراسات الجدوى، عدم توافر أعمال البنية التحتية في منطقة تنفيذ المشاريع، الخلل في السياسات النقدية لبعض الأقطار العربية وتأثير ذلك على عوائد المشاريع، سياسات الحماية القطرية التي تمارسها بعض الدول العربية، إغفال تشريعات الإستثمار في عدد من البلدان العربية لبعض القضايا المهمة، معاملة الشركات العربية المشتركة كشركات أجنبية وإخضاعها لأنظمة إستثمار رأس المال الأجنبي.●

نبيل فواز



المؤسسة الدولية لضمان الإستثمار هي وكالة تابعة لمجموعة البنك الدولي، ويبلغ عدد أعضائها 149 دولة. وتعنى المؤسسة بضمان المخاطر غير التجارية للمستثمرين الأجانب، كما تساعد الدول النامية في الترويج للإستثمار فيها وتقديم خدمات المشورة.

يغطي برنامج الضمان للمؤسسة القيود على التحويلات، نزع الملكية والتأميم، الحروب والاضطرابات المدنية، والإخلال بالعقد.

وتقدم المؤسسة ضماناتها للمستثمرين الأفراد وللمؤسسات الموجودين في دول أعضاء في المؤسسة.

أما القطاعات التي تشملها التغطية من المخاطر غير التجارية فهي: الصناعة، النفط والغاز، الاتصالات، البنى التحتية، الزراعة، السياحة، التنقيب، القطاع المالي وقطاع الخدمات.

أما الأدوات الإستثمارية التي تشملها التغطية فهي: شراء الأسهم، قروض الدعم، ضمانات المساهمين، القروض التجارية، المساعدات الفنية، عقود الإدارة، عقود مشاركة الإنتاج، الإيجار التمويلي التشغيلي. ومن ميزات عقد ضمان الـ MIGA أنه غير قابل للإبطال من قبل المؤسسة ويمتدّ لفترة 15–20 عاماً.

بلغ مجموع عقود الضمان التي قدمتها المؤسسة منذ العام 1990، 381 عقداً. وبلغت قيمة التغطية 4,8 مليارات دولار، أما إجمالي قيمة الإستثمارات التي شملتها التغطية فبلغت 26,9 مليار دولار.

وكانت حصة الشرق الأوسط من محفظة المؤسسة 2 في المئة من المجموع العالمي. أما القطاع الأكثر شمولاً بالتغطية فكان القطاع المالي، فالصناعي، فالبنى التحتية.■

الاستثمار في الأردن

تحدث في هذه الجلسة كل من: مدير عام مؤسسة تشجيع الاستثمار د. منتصر عقله، والمدير التنفيذي لبورصة عمّان جليل طريف.


من اليمين: جليل طريف ومنتصر عقله



منتصر عقله

يتميز المناخ الإستثماري في الأردن بفرص إستثمار متميزة، إمكانيات تنمية كبيرة ونمو اقتصادي واعد، توجه نحو اقتصاد السوق الحرة، حرية الانسياب إلى الأسواق الخارجية، بيئة ومناخ داعم ومساعد لتطوير وتنمية الإستثمار ومناخ استثماري متوازن ومتحسن باستمرار.

أما المزايا والحوافز للإستثمار فتشمل الإعفاءات الجمركية على الموجودات الثابتة وقطع الغيار المستوردة للمشروع المنوي تنفيذه ضمن نسب وشروط معينة، بالإضافة لإعفاءات للفنادق والمستشفيات لمشترياتها من الأثاث والمفروشات. وتشمل الحوافز إعفاءات من ضريبتي الدخل والخدمات الاجتماعية بشروط محددة. أما المزايا الأخرى لتحفيز الإستثمار فتشمل الحق المطلق للمستثمر بإدارة مشروعه وتوظيف الأفراد وتحويل الرساميل والأرباح وتطبيق المعايير الدولية لفض النزاعات.

وأدخلت على قانون الشركات تعديلات تسهل إجراءات ترخيص الشركات الجديدة وتفعّل اللامركزية على هذا الصعيد وتسمح بأنواع جديدة من الشركات كالشركات المدنية والشركات غير الربحية والشركات الفردية. كما عقدت اتفاقيات لتجنب الازدواج الضريبي، ولتشجيع التصدير والاستيراد وإعفاء البضائع المصدرة من رخص التصدير، وكذلك بالنسبة للبضائع المستوردة باستثناء المتعلق منها بدول مرتبطة مع الأردن ببروتوكولات تجارية.

وقدم قانون المدن الصناعية إعفاءً كاملاً من ضريبتي الدخل والخدمات الاجتماعية لمدة سنتين من بدء الإنتاج وإعفاء كامل ودائم من ضرائب الأبنية والمسقفات.

أما بالنسبة للمناطق الحرة، فتتمتع المشاريع المقامة داخلها بعطلة ضريبية لمدة 12 سنة وبإعفاء رواتب غير الأردنيين من ضريبتي الدخل والخدمات الاجتماعية وإعفاء البضائع المستوردة من الرسوم الجمركية ورسوم الاستيراد وضريبة المبيعات.

كذلك تم تخفيض الضريبة للمصارف والمؤسسات المالية وشركات التأمين إلى 35 في المئة من الدخل الخاضع للضريبة، والى 15 في المئة بالنسبة للشركات الصناعية التعدينية والفنادق والمستشفيات، وتم تحديد شريحة الضريبة للشركات الأخرى بحيث لا تتجاوز 25 في المئة. هذا بالإضافة لتحديث قوانين الملكية الفكرية قريباً وإنشاء وحدة تنفيذية للخصخصة.●

جليل طريف

صدر في منتصف العام 1997 قانون جديد للأوراق المالية في الأردن إستهدف إعادة هيكلة وتنظيم سوق رأس المال الأردني وإستكمال بنيته التحتية ليواكب الأسواق العالمية. ويكمن الطابع الأساسي في هذه الهيكلة في فصل الدور الرقابي لسوق رأس المال عن الدور التنفيذي الذي سيُترك للقطاع الخاص، حيث تمّ إنشاء هيئة رقابية حكومية للإشراف على سوق رأس المال في حين تمّ خلق سوق للأوراق المالية ومركز لايداع الأوراق المالية تدار من قبل القطاع الخاص. وقد باشرت البورصة (سوق الأوراق المالية) أعمالها إعتباراً من 11 آذار/ مارس 1999.

وأدّت هذه التطوّرات إلى تحسّن مستوى الإقبال على شراء أسهم الشركات الأردنية من قبل المستثمرين العرب والأجانب والتي بلغت نحو 205 ملايين دينار خلال العام 1998، أي ما نسبته 35 في المئة من حجم التداول في البورصة. وشمل قانون الأوراق المالية الأطر القانونية والإجرائية لإصدار الأوراق المالية مع التركيز على محوري الشفافية والإفصاح وتطبيق معايير المحاسبة والتدقيق، كما نظّم القانون القضايا المتعلقة بصناديق وشركات الإستثمار.

ويتمّ العمل حالياً على تطبيق النظام الإلكتروني في بورصة عمان وفي مركز ايداع الأوراق المالية وفق المعايير الدولية في هذا المجال بما يحقق السرعة والدقة في التطبيق.

يُذكر أن حجم التداول في بورصة عمان للعام 1998 حقق مبلغ 464،4 مليون دينار. وبلغ مضاعف السعر إلى العائد 16،29 مرة والقيمة السوقية إلى القيمة الدفترية 1،56 مرة. أما عدد الشركات المدرجة فبلغ 150 شركة، قيمتها السوقية 4،16 مليارات دينار، أي ما يشكّل 79،4 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وحققت إصدارات السندات ما قيمته 61،5 مليون دينار فيما سجّلت البورصة إصدارات اسهم بقيمة 47،5 مليون دينار. ■





من اليمين: طايبية، الواردي، أبو زكي وبلغربي

الاستثمار في الجزائر

تحدث في هذه الجلسة كل من: المدير المركزي لوكالة ترقية الاستثمارات عبد الناصر الواردي، وفريد طايبة من البنك المركزي الجزائري وقدمهما نائب محافظ البنك المركزي الجزائري عبد القادر بلغربي.

عبد الناصر الواردي

تتبع الحكومة الجزائرية برنامج إصلاح اقتصادي شامل يرتكز إلى الأهداف التالية: الانفتاح الاقتصادي، استعادة قوة ميزان المدفوعات، رفع معدل النمو، استقرار الدينار، وتحويله، تخفيض التضخم، التحكم في التوسع النقدي، تخفيض خدمة المديونية، تحرير التجارة الخارجية والأسعار. وأدت هذه السياسة إلى لجم نسبة التضخم لحدود 4,95 في المئة العام 1998 من 39 في المئة العام 1994، 21,8 في المئة العام 1995، 15 في المئة العام 1996، و 5,73 في المئة العام 1997. أما سعر الصرف فتحسن من 24,1 دينار للدولار العام 1993 إلى 59,5 في نهاية العام الماضي. وحقق الاقتصاد نسبة نمو بلغت 5,1 في المئة العام الماضي مقارنة بـ 1,1 في المئة العام السابق.

هذا وتضمنت المبادئ الأساسية للقانون الجديد لترقية ودعم الإستثمار:

1 – حرية الإستثمار: إلغاء الشروط الملزمة، إزالة القوائم السلبية، سحب سقف مشاركة رأس المال الأجنبي، إلغاء نظام الترخيص.

2 – حماية وضمان الإستثمار: مساواة المعاملة بين المستثمرين، حماية حق الملكية الصناعية ضد الاستيلاء الإداري ونزع الملكية، حق اللجوء إلى التحكيم الدولي، حق تحويل الرساميل والأرباح.

3 – مساعدة ودعم الإستثمار: الذي يتضمن حوافز وأنظمة عدة متعلقة بمناطق الترقية ومناطق التوسع الاقتصادي والمناطق الحرة، وهو يتضمن إعفاءات ضريبة ورسوم تسجيل ورسوم جمركية عدة وغيرها من الحوافز.●

فريد طايبة

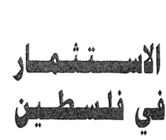
أقرّت الحكومة الجزائرية قوانين مالية واقتصادية عدة خلال العقد الحالي لتسهيل وتشجيع الاستثمار وأنشئت الهيئات اللازمة للسهر على تطبيق هذه القوانين. أما القطاع المصرفي فيعمل في إطار قانون النقد والقرض (14 نيسان/إبريل 1990) الذي شكل بداية الانقطاع الحقيقي مع نظام التسيير الإداري للاقتصاد ووضع القطاع المصرفي في مسار تطور جديد وذلك بتأسيس سلطة نقدية وحيدة مستقلة والحد من آثار المالية العامة على النقد وإبعاد الخزينة العمومية عن دائرة الائتمان. كذلك تمّ فتح القطاع المصرفي على الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي.

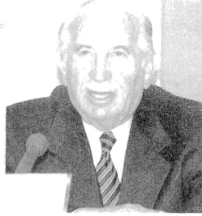
وفي شق الاستثمار العام صدر قانون الاستثمار العام 1993 الذي أمّن الحرية الكاملة لدخول الاستثمارات الأجنبية منذ صدور قانون النقد والقرض وألغى فرض أي نسبة للشراكة بين رأس المال الأجنبي ورأس المال المحلي، كذلك ألغى القانون أي ترخيص أو اعتماد بالنسبة لكل القطاعات ما عدا القطاع المصرفي ومنح مزايا مختلفة للإستثمار الأجنبي. وأنشأ القانون شباكاً واحداً يتمثل في وكالة ترقية ودعم ومتابعة الاستثمار لتسهيل الإجراءات أمام المستثمرين. وكفل قانون الإستثمار ضمان تحويل أرباح وإيرادات الاستثمار إلى الخارج واللجوء إلى التحكيم الدولي لفك النزاعات.

ومن نتائج سياسة الانفتاح في الجزائر:

- الترخيص لتسعة مصارف وست مؤسسات مالية وفرع مصرفي. كما بلغ حجم رأس المال الملتزم به اكثر من 150 مليون دولار 60 في المئة منه أجنبي. ■






الوزير النشاشيبي

سعيد خوري

تحدث في هذه الجلسة كل من: وزير المال في السلطة الفلسطينية محمد زهدي النشاشيبي، ورئيس شركة اتحاد المقاولين سعيد خوري.

الوزير محمد النشاشيبي

تبدأ السلطة الفلسطينية مرحلة بناء الاقتصاد الوطني ملتزمة بمبادئ الاقتصاد الحر. وكانت السلطة قد بدأت مسيرة التنمية بإعداد خطط تم تمويل الجزء الأكبر منها عن طريق الدول المانحة. وبلغت التعهدات المتراكمة لهذه الدول في نهاية العام 1998 نحو 4,3 مليارات دولار فيما بلغ مجموع الإنفاقات الفعلية نحو 2,6 مليار دولار. واستعانت السلطة الوطنية بالمعونة الفنية التي يقدمها البنك الدولي لإعداد تقاريرها الربعية حول تطور الإيرادات والنفقات وبناء المؤسسات.

وشهدت هذه الإيرادات تطوراً ملحوظاً نتيجة ارتفاع مستوى أداء الجهاز الضريبي وحجم الاستيراد المباشر. وشكلت الإيرادات المحلية 22 في المئة من إجمالي الناتج المحلي الذي نما بنسبة 3,5 – 4 في المئة العام الماضي.

تبذل وزارة المالية جهداً خاصاً لتنظيم وتطوير سوق الأوراق المالية في فلسطين بتمويل من مؤسسة CIDA الكندية وبالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية. وتقوم الوكالة السويدية للتعاون الدولي SIDA بمساعدة السلطة الفلسطينية على إقامة سلطة واحدة للأسواق المالية وإعداد مشروع قانون بهذا الشأن بالتعاون مع طاقم فني من مؤسسة التمويل الدولية. هذا وسيتم عرض مشروع تنمية القطاع المالي في فلسطين على البنك الدولي منتصف العام الحالي بهدف تطوير الإطار القانوني والمؤسساتي والتنظيمي للنشاط المالي الفعّال وتعزيز قدرة دائرة الرقابة على المصارف في سلطة النقد الفلسطينية.

أما بالنسبة لتشجيع الإستثمار فقد أصدرت السلطة التشريعات القانونية الملائمة من خلال قانون تشجيع الإستثمار. وعملت السلطة على تعديل قانون الشركات وقانون الضرائب والجمارك وقانون الوكالات التجارية وضمان حقوق الأموال غير المنقولة وحماية براءة الاختراع وقانون المناطق الحرة وأقامت هيئة للمواصفات والمقاييس ومعايير الجودة. وعقدت اتفاقيات تجارية واقتصادية عدة وضمان استثمارات مع دول وهيئات عربية وعالمية.

وتركّز السلطة على القطاع السياحي ويعتبر مشروع بيت لحم 2000 محور اهتمام في هذا الإطار. وعلى صعيد الإسكان شرعت السلطة بالتعاون مع البنك الدولي في إقامة نظام إقراض طويل الأجل في إطار شركة فلسطين لتمويل الرهن العقاري. وبالنسبة لقطاع الإتصالات اعتمدت السلطة نظام الـ GSM للإتصال الخليوي، وأقامت السلطة مناطق صناعية حرة لتشجيع الاستثمار الصناعي.●

سعيد خوري

تحتاج عملية إعادة تأهيل البنية التحتية في فلسطين إلى مبلغ يناهز 11 مليار دولار. وبالنسبة للقطاع العام، يتم التعامل مع جميع الأموال المقدمة من البنك الدولي والجهات العالمية المانحة من قبل المجلس الاقتصادي الفلسطيني للتنمية وإعادة الإعمار (بكدار).

وتعمل بكدار على إدارة الأموال من خلال وزارة المالية وصندوق الإنشاء والبنية التحتية وصندوق الائتمان والمعونة الفنية.

وبالنسبة للقطاع الخاص، فإن شركات عدة تستثمر حالياً في البنية التحتية ومنها: شركة فلسطين للتنمية والاستثمار التي أسست برأس مال قدره 200 مليون دولار، الشركة العربية الفلسطينية للإستثمار ورأس مالها 100 مليون دولار، الشركة الفلسطينية للخدمات التجارية وهي مملوكة من السلطة ورأس مالها 100 مليون دولار، تشغيل محطة الطاقة في غزة وفق أساس الـ B.O.T.، بالإضافة لتخصيص شركة C.C.C. قسم من ميزانيتها الخاصة لتصميم وتنفيذ مشاريع تدريبية وتعليمية لرفع مستوى المقاولين المحليين.

وتعتبر ديناميكيات السوق في فلسطين بمثابة الحوافز الحاسمة والقوة الرئيسية لمعظم الأنشطة الاقتصادية. حيث ينتج القطاع الخاص اكثر من 95 في المئة من إجمالي الإنتاج بالإضافة للتعديل المستمر والتحسين المتواصل في النظام القانوني الذي يعتبر الضمان الرئيسي لنشاط القطاع الخاص.

ويتواصل ظهور الفرص الاستثمارية الجديدة في فلسطين وقد انبثقت مؤخراً مجموعة من القطاعات الجديدة التي تتطلب الاستثمار أي مصانع المياه المعدنية، مصانع مواد البناء، الإسمنت، مشاريع غرف التبريد، الألمنيوم، المدابغ ومحطات الكهرباء. وما يزال الإستثمار في السياحة من خلال إنشاء فنادق ومطاعم ومرافق استجمام غير مستغل على نحو تام. وفي ما يتعلق بالقطاع المالي يعمل الآن عدد من شركات التأمين والمصارف وشركات الأوراق المالية في الأراضي الفلسطينية.

ومن المعتقد أن الفرص الاستثمارية في فلسطين متنوعة وكثيرة، إذ يوجد بالفعل عدد من المستثمرين الأجانب الذين بدأوا بمشاريع وحققوا عوائد جيدة، كما هنالك عدد كبير من المؤسسات التي تعمل على دعم وتسهيل وتمويل وضمان الإستثمار الخاص. ■

الاستثمار في السعودية

تحدث في هذه الجلسة كل من: رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية المهندس خالد الزامل ومدير مركز خدمات ترويج الاستثمار في الدار السعودية للخدمات الاستشارية عبد الرحمن الصالح

المهندس خالد الزامل



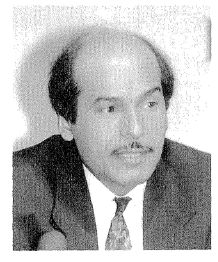
أصبح القطاع الخاص السعودي يمثّل إحدى أهم دعائم تحقيق النمو الإقتصادي في المملكة، إذ حرصت الدولة على زيادة مشاركته في الإقتصاد الوطني منذ بداية إتجاهها للتخطيط التنموي حتى أصبح في العام 1998 يساهم بنحو 41،1 في المئة من الناتج المحلّي الإجمالي.

وتمثل المشروعات المشتركة الصيغة الأكثر رواجاً وفعالية في خدمة التنمية الإقتصادية في الدول النامية كونها تؤمن تمويل المشروعات ونقل التقنية الفنية الحديثة في الإنتاج ونقل الخبرات الإدارية والتسويقية. وتتنافس الدول لاجتذاب الرساميل الأجنبية، فعلى صعيد المنطقة، إستقطبت البلدان العربية 4،4 في المئة من مجمل الرساميل الموجّهة للأسواق النامية (6 مليارات من أصل 135 مليار دولار)، أما الإستثمارات العربية البينية للعام 1997 فبلغت 1،59 مليار دولار كان نصيب مصر 33،5 في المئة منها، أي المرتبة الأولى، وكان السعوديون في المرتبة الأولى بالنسبة لجنسية المستثمرين.

وقد وعت المملكة لأهمية ودور الاستثمارات الأجنبية في الاقتصاد الوطني فقامت بتشجيع الإستثمارات الأجنبية وذلك بمنح المستثمر الأجنبي العديد من الحوافز التشجيعية وتوفير مناخ عام ملائم للإستثمار عبر: اتباع سياسة الإقتصاد الحرّ، توفير الأمن والأمان، منح القروض الميسّرة والإعفاء من الرسوم الجمركية للآلات والمواد الخام، عدم القيام بتأميم أو مصادرة أو نزع ملكية خاصة، إقامة البنية الأساسية المتكاملة، تشجيع الإستثمارات الأجنبية المصاحبة للتقنية العالمية ودخول المملكة كعضو فعّال في مجلس التعاون الخليجي ومنطقة التجارة العربية الحرة.

وتدرس المملكة حالياً إصدار نظام جديد للإستثمار يتيح مزيداً من التيسيرات والحوافز ويعالج بعض الأمور الأخرى التي تهم المستثمرين الأجانب راغبي الاستثمار في المملكة.●

عبد الرحمن الصالح



من إستهدافات التنمية الاقتصادية في السعودية: تنمية وتأهيل القوى العاملة المحلية، تحقيق التوازن الإقليمي في التنمية، تخفيف الاعتماد على النفط كمصدر وحيد للدخل، تشجيع القطاع الخاص للمساهمة الفعّالة في التنمية الاقتصادية ودفع التكامل الاقتصادي خليجياً وعربياً.

وفي إطار التخصيص، تم تخصيص 30 في المئة من سابك وبدأت المرحلة الأولى لتخصيص مرفق الإتصالات وتخضع خدمات الموانئ لعملية تخصيص كلية وتم الإعلان عن التوجه لتخصيص قطاع الكهرباء وشركات عدة حكومية مشتركة.

من مزايا المناخ الاستثماري في السعودية: ارتفاع مستوى الدخل والقوة الشرائية، بروز دور الصناعة السعودية وتوسع القاعدة الإنتاجية، تنامي نسبة الصادرات غير البترولية، توفر الاستقرار السياسي والاقتصادي، اكتمال تشييد البنية الأساسية الحديثة، توفر الخدمات بأسعار تنافسية، الحماية الكاملة لحقوق الملكية الفكرية، حرية انتقال رؤوس الأموال والأرباح واستقرار أسعار الصرف، توفر السيولة الكافية لدى المصارف التجارية والقطاع الخاص، وتوفر حوافز ميسرة للأنشطة الصناعية.

وهناك مشاريع صناعية مشتركة عدة في مختلف القطاعات الإنتاجية تبلغ مجموع المساهمة الأجنبية فيها مبلغ 13،42 مليار دولار، وعدد هذه المشاريع 366 مشروعاً.

ومن أهداف الإستثمار الصناعي: نقل وتوطين التقنية الحديثة، الاستغلال الأقصى للخامات المحلية، تنويع القاعدة الإنتاجية، التركيز على الصناعات ذات الكثافة الرأسمالية، تشجيع قيام الصناعات المتقدمة، وتشجيع قيام الصناعات التصديرية.

أما الحوافز الصناعية فيمكن إيجازها بتوافر القروض الميسرة لغاية 50 في المئة من إجمالي الإستثمار، إعفاء المعدات والمواد الخام من الرسوم الجمركية، إعفاء من الضرائب لمدة عشر سنوات، سعر إيجار رمزي (2 سنت أميركي للمتر المربع الواحد) للأراضي الصناعية، وأسعار متهاودة لخدمات الكهرباء والماء والوقود للمؤسسات الصناعية.

ويجري حالياً دراسة تطوير البيئة الاستثمارية، كما هناك العديد من الأجهزة التي تخدم المستثمرين الصناعيين مجاناً مثل أمانة إستثمار رأس المال الأجنبي في وزارة الصناعة والكهرباء ومركز خدمات ترويج الإستثمار والبورصة الصناعية.■



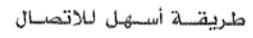
"لقد اشتريت جهاز Nokia Communicator. أي أستطيع الآن أن أتصل بالآخرين بالطريقة التي أفضلها. أجري عدداً كبيراً من المكالمات الهاتفية بالطبع. وإذا حدّدت موعداً لاجتماع معيّن أدون تذكيراً به في جدول المواعيد. أرسل رسائل عبر الفاكس والبريد الإلكتروني. وأستطيع دخول بعض المواقع على شبكة الإنترنت. أراجعها مرة أو مرتين في الأسبوع. ومن المهم جداً بالنسبة إلي أن أحمل معي كافة العناوين وأرقام التلفون والفاكس لأراجعها حيثما احتجت - من خلال جهاز Communicator لدي. وأستطيع الآن أن أتصل بطريقة أخرى. فبإمكاني التقاط الصور بواسطة آلة التصوير الرقمية وأرسلها لاسلكياً بواسطة جهاز Communicator الى جهاز كمبيوتر شخصي أو جهاز Communicator آخر. ليست بالقصة الخرافية لا - ستصدّقني عندما تراه."

كريس غاليا
مدير إقليمي

لن تصدّق إلا بعدما ترى



ما يصل الى ١٧٠ ساعة من وقت العمل في وضع الانتظار. خفيف يزن ٩ أونسات، ناحية عرض مضاءة، إرسال صوري لاسلكي، بطاقات ذاكرة سعة ٤ ميغابايت، جدول مواعيد وكتيّب عناوين متوافق مع نظام Windows.



الوكلاء المعتمدين:

المملكة العربية السعودية: مشاعل الخليج للالكترونيات، جدة، هاتف: ٦٧٢٠٠٠٠ ٢ / الرياض، هاتف: ٤٦٣٤٤٨٨ ١ / الخبر، هاتف: ٨٩٤٧٠١٦ ٣ - **الامارات العربية المتحدة:** الامارات للكمبيوتر، دبي، هاتف: ٨٢٥٦٦٠ ٠٤ / ابو ظبي، هاتف: ٧٧٥٧٥٧ ٠٢ - **كويت:** شركة المستقبل للاتصالات، ابراج العوضي، الكويت، شارع احمد الجابر، هاتف: ٢٤٣٢٥٥٥ - **بحرين:** شركة الوكالات العالمية المحدودة، هاتف: ٢٩١٧٠٠ - **قطر:** شركة الخليج المتحدة، هاتف: ٤٤١٩٤١ - **سلطنة عمان:** محسن حيدر درويش، هاتف: ٧٨٣٣٦٨ مؤسسة لؤي، هاتف: ٧٧١٦٧٠٠ - **الاردن:** مابكو، هاتف: ٤٦٤٧٦٦٦ - **ايران:** ايرانوكيا، هاتف: ٨٧٢٣٥٧٢ ٠٢١



الاستثمار في مصر

تحدث في هذه الجلسة كل من: وكيل الوزارة ومستشار وزير قطاع الأعمال العام د. مختار خطاب، العضو المنتدب للمجموعة المالية المصرية، هرمس، د. أحمد هيكل، ونائب رئيس مجلس الإدارة شركة أولمبك الكتريك أحمد فتح الله سلام.

د. مختار خطاب



ينطلق مشروع الخصخصة المصري من الضرورات العالمية للإصلاح، والقائمة على التحول من العالمية إلى العولمة، والضرورات المحلية للإصلاح والخصخصة النابعة من تعثر سياسات التصنيع الحكومي على المدى الطويل.

ويستند برنامج الإصلاح والخصخصة في مصر إلى محورين أساسيين:

- سياسة التثبيت ومعالجة الإختلالات: إصلاح نظام الصرف الأجنبي، معالجة التضخم، معالجة عجز الموازنة العامة للدولة، تحرير أسعار الفائدة، تحرير التجارة، تحرير الأسعار، تحرير الزراعة وإصلاح القطاع المالي.
- سياسة الإصلاح الهيكلي والخصخصة: التي تهدف إلى زيادة الاستثمار الخاص من أجل الوصول بمعدلات النمو الاقتصادي إلى ثلاثة أمثال معدلات نمو السكان على الأقل لمدة طويلة تضمن أن يصبح النمو تلقائياً ومتواصلاً وذلك من خلال تبني برنامج طموح لنقل الاستثمارات المملوكة للدولة إلى القطاع الخاص.

أما بالنسبة لتنفيذ برنامج الخصخصة المصري فيتم الانطلاق من رسم ستراتيجية الخصخصة على مستوى الأنشطة ثم إجراء التقييم للمرافق والمؤسسات المنوي تخصيصها واعتماده. ويتبع هذه الخطوة وضع الخطة الزمنية السنوية وربع السنوية للخصخصة. فتحديد إجراءات البيع للشركات التي ستطرح من خلال البورصة أو اعتماد خيار البيع لمستثمر رئيسي أو لاتحاد العاملين المساهمين أو بيع الشركات العامة كوحدات إنتاجية أو بيع أصولها. كما يمكن اعتماد عقود التأجير التي تعتبر أحد أساليب خصخصة الإدارة مع الإبقاء على ملكية الشركات أو الأصول للدولة.

وقد مر برنامج الخصخصة المصري حتى الآن بثلاث مراحل رئيسية، الأولى بين الأعوام 93 و95 حيث تم بيع 3 شركات بالكامل وبيعت شرائح في 16 شركة أخرى، ثم بين الأعوام 96 و 98 تم بيع غالبية أسهم 36 شركة من خلال بورصة الأوراق المالية وبيعت 7 شركات لمستثمر رئيسي بالكامل و 26 شركة بيعت لاتحادات العاملين. كما بيعت أصول 27 شركة للقطاع الخاص وبيعت شرائح في 3 شركات أخرى.

أما المرحلة الثالثة لبرنامج الخصخصة فبدأت مطلع العام الحالي وهي مرحلة بيع شركات قليلة الربحية وخاسرة لمستثمرين ستراتيجيين من اجل تطويرها فنياً وإدارياً وتسويقياً. ومن المتوقع أن تشمل هذه المرحلة 65 شركة.●

د. أحمد هيكل

راوحت معدلات نمو الناتج المحلي في مصر بين الأعوام 1994 و1999 بين 4 و6 في المئة، بشكل تصاعدي مطرد. وانخفضت نسب التضخم من أكثر من 20 في المئة عام 1990 إلى أقل من 5 في المئة العام الماضي. كذلك ارتفعت الاستثمارات الخاصة والاحتياطات بالعملات الأجنبية وانخفضت عجوزات الموازنة وتراجع الدين الخارجي.

في ظل معطيات ماكرو اقتصادية ملائمة، تقدم مصر إمكانيات إستثمار في قطاعات عدة غير صناعية مثل صناعات: الترفيه، التجزئة، الاتصالات، المنشآت الرياضية، المرافئ والموانئ، البنى التحتية، القطاع المالي والسياحة.

وفي هذا الإطار، رصدت إستثمارات أجنبية مباشرة في مشاريع عدة على الشكل التالي: سيدي قرير والسويس – شمال بور سعيد (مشروعيّ طاقة)، سيتي غاز وغاز وادي النيل (مشروعيّ غاز)، ميناء شمال بور سعيد (موانئ)، موبينيل (اتصالات)، آمون (صناعات دوائية)، بني سويف (إسمنت)، Edge خدمات تجزئة). وجعلت عمليات دمج وتملك هي: ريا (تقنية المعلومات)، AIC مع كهروميكا (البناء)، أولمبيك مع إيديال (الأدوات الكهربائية) المجموعة المالية المصرية – هرمس (خدمات مالية) ودمج أربع شركات مصرية تعمل في صناعة الملبوسات.



أحمد هيكل

وشهدت الساحة الإستثمارية المصرية دخول وجوه جديدة أمثال: عائلة ساويروس (أوراسكوم)، أحمد عز (مجموعة عز)، عزت إبراهيم (سيترو مصر)، حازم بركات (ميراكو)، ومدحت خليل (تراتيك). كذلك شهدت الساحة المالية أدوات مالية متعددة لتمويل المشاريع هي: الاكتتاب برأس المال، الأقراض المصرفي وغير المصرفي، التسنيد والتوريق، تمويل سكني، وقروض للمستهلكين.

ولكن ما زالت هناك بعض المخاوف لدى المستثمرين يجب معالجتها وهي:

- العجز في الميزان التجاري.
- تباطؤ عملية التخصيص.
- عدم فك الارتباط بين الملكية والإدارة.●

في إطار التوسع الدائم لمجموعة أولمبيك للإستثمارات المالية منذ الثلاثينات، أقدمت العام 1997 على ضمّ شركة ايديال «الدلتا الصناعية» للمجموعة من خلال برنامج خصخصة شركات قطاع الأعمال العام للحكومة المصرية. وكانت المجموعة قبل ذلك قد توسعت داخلياً من ناحية وأقدمت على ضم وشراء عدة شركات مصرية من ناحية أخرى كان آخرها عملية انضمام مجموعة شركات العبد – وكلاء الكترولوكس زانوسي إلى أولمبيك، وبذلك أصبحت أولمبيك أكبر مجموعة شركات مصرية متخصصة في مجالات إنتاج وتسويق الأجهزة الكهربائية المنزلية، وهي تتكون من 6 كيانات صناعية مستقلة تدعمها 4 شركات تجارية رائدة، وتضطلع الشركة القابضة بتوفير التلاحم المتناغم بين أعضاء المجموعة. وكانت المجموعة رائدة في طرح أسهم شركة مصرية من القطاع الخاص للجمهور وذلك خلال العام 1997. وتتوزّع حصص المجموعة السوقية كالتالي: سخان كهربائي (80 في المئة)، مدفأة (85 في المئة)، ثلاجة (56 في المئة)، غسّالة (65 في المئة)، مكيّف (5 في المئة)، فرن طهي (7 في المئة)، مروحة (40 في المئة) ومكنسة كهربائية (20 في المئة)، وتشمل خطة المجموعة المستقبلية تفعيل الإفادة من الموارد البشرية، وتطوير أساليب التصنيع، والمنافسة في الأسواق العالمية.■

الحص: متمسكون بالثوابت والتصحيح المالي في لبنان

Le gouvernement respectera les engagements de ses prédécesseurs, réaffirme Hoss

الإهتمام الإعلامي

قلما حظي مؤتمر إقتصادي عربي بمثل ما حظي به المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية من اهتمام إعلامي. وان دلّ ذلك على شيء فعلى أهمية المؤتمر كحدث بذاته وكإطار للتلاقي على مستوى القيادات الإقتصادية والمالية والمصرفية العربية والدولية الرسمية والخاصة. والإعلام يواكب الحدث ويعكس اهتمام الناس سواء المشاركين في المؤتمر أم المتتبعين له. وإذا أخذنا الإهتمام الإعلامي كمقياس لأهمية المؤتمر، فان ذلك يكفي بذاته ليؤكد مدى النجاح المحقق. فعلى مدى أسبوع كامل تصدر المؤتمر الصفحات الأولى والإقتصادية في معظم الصحف اللبنانية والعربية. ورافق نشرات وبرامج معظم المحطات التلفزيونية المحلية والفضائية ناهيك عن المؤتمرات الصحفية التي تخللها المؤتمر والتي انتهزها بعض المشاركين ليفيدوا من هذا الإطار ويبلّغوا الرسائل التي لديهم. وجاءت بعثات إعلامية تلفزيونية خصيصاً إلى بيروت لتغطية المؤتمر والإفادة من تواجد القيادات فيه. وقد واظبت وسائل الإعلام المختلفة ووكالات الأنباء على الحضور طيلة أيام المؤتمر وانتهاءً بالمؤتمر الصحفي الذي عقدته الهيئات المنظمة في منتصف آيار/مايو أي بعد اختتام المؤتمر بيوم واحد.

ولا يسعنا هنا إلا ان نسجل شكرنا وتقديرنا للزملاء اللبنانيين والعرب ممن ساهموا معنا في إنجاح المؤتمر عبر اهتمامهم به قبيل وخلال وبعد إنعقاده.

دور أجهزة الأمن في تشجيع الاستثمار

سجلت المديرية العامة للأمن العام رقما قياسيا في سرعة إنجاز معاملات المشاركين في المؤتمر ممن لم يتمكنوا من الحصول على تأشيرات دخول من بلدانهم. فكانت المديرية وبتعليمات من مديرها العام اللواء جميل السيد، تنجز سمات الدخول بعد ساعات من تلقيها حتى خارج الدوام الرسمي. ويعود ذلك إلى إدراك المديرية لأهمية المؤتمر والمؤتمرين ورغبة منها في المساهمة في تحسين مناخ الاستثمار في لبنان.

كلمة شكر للواء السيد وللعقيد جان سلوم ولكل المتعاونين في المركز الرئيسي وفي المطار على التعاون الذي لقيناه.

وبالمناسبة ننوه أيضا بالتسهيلات الفعالة التي وفرها رئيس جهاز أمن المطار العميد فادي ابو شقرا وكذلك جهاز المراسم في وزارة الخارجية والتي كان لها أثرها الإيجابي في نفوس الضيوف المشاركين. فمثل هذه المعاملة والمعاملات تدخل في صلب عملية تشجيع الاستثمار وتوازي، أحيانا، التشريعات نفسها. فالمستثمر يبدأ يحكم على البلد منذ الخطوة الأولى التي يطأ فيها أرض المطار وتتكون لديه الانطباعات بدءا من أبسط التفاصيل وصولا إلى القوانين وطريقة تطبيقها بسرعة وبشفافية.

الاستثمار في لبنان

ترأس الجلسة وزير الاقتصاد والتجارة والصناعة د. ناصر السعيدي.

وحاضر فيها كل من: رئيس مدير عام شركة ليبانون انفست د. مروان غندور، ومستشار رئيس بنك عوده د.فريدي باز



من اليمين: غندور، الوزير السعيدي، أبو زكي، وباز

د.مروان غندور



تميّز العام الماضي عموماً بحالة من الركود وانخفاض أسعار الأسهم وانعدام السيولة في الأسواق اللبنانية. إن هذا الواقع يجب أن لا يحجب الإنجازات التي جرت خلال الأعوام الخمسة الماضية، ويجب أن يقرأ في نطاقه التاريخي على الشكل التالي:

• التطور التاريخي: مع نهاية الحرب، شهد البلد تدفقاً مالياً مهماً دخل في القطاع العقاري ونتج عنه عملية بناء كبيرة تزامنت مع ارتفاع الأسعار وبروز تخمة أدّت إلى الركود. وتدفّق إلى البلد أيضاً، منذ منتصف التسعينات، ما يزيد عن مليار وربع مليار دولار من إصدارات سندات اليورو الطويلة الأمد مقارنةً مع مصادر التمويل المتاحة سابقاً. كذلك بلغ حجم الاكتتابات الرأس مالية في إيصالات الإيداع العمومية نحو 450 مليون دولار، معظمها في القطاع المصرفي.

وفي هذه الأثناء، ارتفعت رسملة القطاع المصرفي اللبناني من 410 ملايين دولار العام 1994 إلى 2,4 مليار دولار العام 1998. وارتفع حجم الودائع من 6,7 مليارات دولار العام 1992 إلى 30,58 مليار دولار العام 1998. وترافق هذا الدفق الرأسمالي الذي برز العام 1997 مع ارتفاع أسعار الأسهم إلى مستويات عالية جداً، أثبتت التطورات أنها كانت غير مبررة، وسبب هذه الظاهرة هو عدم التوازن بين حجم الطلب وندرة الأدوات المالية المتوفرة.

ومكّنت الموارد طويلة الأجل المصارف من تطوير منتجات جديدة وإجراء تحولات على صعيديّ الدمج والتوسّع أفقياً وعمودياً.

• الواقع الحالي: إن الصورة التي برزت خلال العام الماضي من تدن كبير في أسعار الأسهم والسندات لا تعكسّ أي تحوّل سلبي في أداء المؤسسات اللبنانية المصدّرة لهذه الأوراق. ويمكن إجمال الأسباب التي أدّت إلى الواقع الانكماشي بالتالي: تأثير أزمة الأسواق الناشئة، خفض التصنيف الائتماني للبنان بعد الإعلان عن عجز موازنة العام 1997 المحققة وعبء الدين العام، الارتفاع غير المبرّر لأسعار الإصدارات أصلاً، التأثير السلبي للفوائد المرتفعة على سندات الخزينة على انسياب الإستثمار وضآلة حجم السوق الرأسمالية اللبنانية.

وإزاء هذا الواقع السلبي، برزت عوامل إيجابية عدة تمثّلت بعزم الحكومة على معالجة عجز الموازنة والدين العام، بروز العزم على التكتّل وخفض الأكلاف، إعادة بناء البنى التحتية، بناء وتطوير العديد من المؤسسات المالية.

وعليه، لا نستبعد أن نرى طفرات إيجابية نوعاً وكماً في الاقتصاد اللبناني مستقبلاً.●

د.فريدي باز

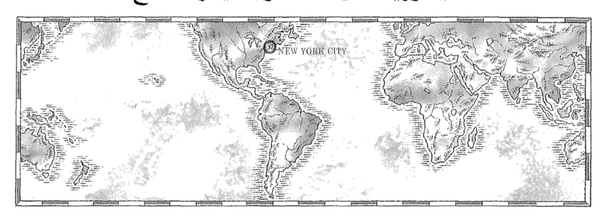


يظهر تلخيص واقع الاستثمار في لبنان الأمور التالية:

- نقاط القوة: وعي متزايد من قبل مختلف القوى الحية في المجتمع لضرورة

رحلـــة عـــلاج
الأمـــــراض الســـرطـــانيـــــة

تبـــدأ مـــــن
ميموريـــال سلـــون كيترنـــج



إن ما يحققـــه مركـــز ميموريـــال سلـــون كيترنـــج MEMORIAL SLOAN-KETTERING من نجاح مطرد في علاج الأمراض السرطانية قد فاق توقعات أغلب الناس. فالريادة في علاج الأمراض السرطانية تتطلب دائما وجود أفضل الاختصاصيين وأحدث التجهيزات الطبية والأفكار الرائدة. لذلك فإن عدد ما يعالجه أطباؤنا الأكفاء من مرضى السرطان في سنة واحدة يفوق ما يعالجه الأطباء طيلة حياتهم المهنية. فالأساليب العلاجية الرائدة التي نستخدمها ونطورها اليوم هنا ستعتبرها مستشفيات أخرى أفكاراً جديدة بعد مرور سنوات من الآن. وبفضل ما نحققه كل يوم من اكتشافات رائدة، فإننا لا نعمل فقط على معالجة مرضانا بل وتوفير حياة كريمة لهم.

ومع تدشين مركزنا العلاجي الجديد تواكب اللمسات الانسانية أعلى مستويات التقنية العلاجية لتضفي أبعاداً جديدة لحياة الانسان. فقد أصبح باستطاعتنا الآن تلبية متطلبات جميع المرضى وأفراد عائلاتهم، أو مرافقيهم من شتى أنحاء العالم. وللمـــرة الأولى أصبحنا نوفر أحســـن الخدمات وأسبـــاب الراحة على مستوى الفنادق الكبرى مع أفضـــل الخبرات الطبية في العالم المؤهلة لعلاج السرطان.

إن حصولك على العلاج المناسب والفوري قد يعني الكثير لحياتك حيث تزداد احتمالات التغلب على السرطان بفضل الكشف الطبي المبكر، والتشخيص الدقيق، والعلاج المناسب، فمن الأهمية أن تبادر للاتصال بنا فوراً بلا تردد.

وإذا رغبت في التحدث إلى أي من أطبائنا المختصين في مرض السرطان، أو في الحصول على شريط فيديو مجاني يعرّفك على مركزنا الدولي فلا تتردد في الاتصال بنا اليوم.

Memorial Sloan-Kettering Cancer Center

The Best Cancer Care. Anywhere.

1429 First Avenue, New York, New York 10021 • Tel: 212.639.4900 • fax: 212.639.4938 • www.mskcc.org

إنهاء المرحلة الانتقالية لما بعد الأحداث والبدء بتغييرات نوعية على مستوى الإصلاح الإداري والسياسات الاقتصادية والاجتماعية والضريبية التي طال انتظارها.

- نقاط الضعف: مالية عامة واهنة تعكس اختلالات فعلية إنما غير بنيوية ولها حلول ممكنة تستدعي توافقاً سياسياً من قبل أصحاب القرار، تعذر حتى الآن تحقيقه إنما تبدو حظوظه اليوم مرتفعة جداً في ظل العهد الجديد.

- الفرص: قطاع خاص يتمتع بطاقة نمو كبيرة جداً إضافة إلى مجالات تنويع واسعة، وهو ينطوي على عوائد عالية على الاستثمار وفترات إسترداد قصيرة.

- المخاطر: احتمالات الفشل في تنفيذ الإصلاح الإداري والسياسات الاجتماعية والضريبية، وكذلك تطور دراماتيكي على صعيد مسيرة السلام الإقليمية، وهي احتمالات محدودة جداً استناداً إلى النيات المعلنة من مختلف الأطراف المعنية.

فنحن اليوم في بلد أعاد بناء بنيته التحتية وفق احدث التكنولوجيات، طور قسماً كبيراً من الأنظمة والقوانين التي ترعى حقل الأعمال، أطلق عملية تطوير متقدمة لسوق رأس المال، ويضم صناعة مصرفية ذات مستوى عال جداً قاومت بشكل لافت أزمة الأسواق الدولية وصمدت إزاءها.

بناء على هذه المعطيات، وأياً تكن الآفاق السياسية التي ترتسم الآن في المنطقة، فان بيروت لا يمكن ان تفقد أبداً دورها كمركز أعمال مهم في الشرق الأوسط، وإذا كان لم يعد يصح على لبنان لقب "سويسرا الشرق الأوسط" فلعله يكون "بوابة الشرق الأدنى العربي" إذ ثمة فرص لتكامل اقتصادي إقليمي انطلاقاً من نواة أساسية قوامها لبنان وسورية امتداداً إلى الأردن وفلسطين والعراق، في مرحلة أولى، ومن شأن هذا التكامل أن يؤمن بعداً ستراتيجياً للإقتصاد اللبناني، على نحو يؤدي إلى خفض تكاليف العمل والإنتاج والى رفع حصص أسواق التصدير. وعلى وجه أخص، يستطيع القطاع المصرفي والمالي اللبناني، بفضل تطوره، ان يؤمن لهذه البلدان التمويل الخارجي الذي تحتاج إليه والنفاذ إلى أسواق الرساميل الدولية. ■

د. هشام الشريف:
دعوة للمشاركة في بناء صناعة تكنولوجية عربية

دعا د. هشام الشريف، رئيس مجلس إدارة شركة آي تي انفستمنت، للمشاركة في بناء صناعة تكنولوجية عربية متطورة. وهو بداية دعا المشاركين للإجابة على عدد من التساؤلات: الأول حول تحديات الحاضر، الثاني حول اختيار طريق المستقبل والثالث يتعلق بالمشاركة في صنع المستقبل.

• التحدي العربي والواقع بالأرقام: أين نحن؟

1 – **الثروة البشرية**: نصف سكان المنطقة العربية عمرهم أقل من 20 عاماً (142 مليون شخص)، ونصف هؤلاء هم في طور التعليم ويصرف عليهم 13،7 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. وتصل نسبة الأمية العربية إلى 44 في المئة.

2 – **الثروة المالية والإقتصادية**: تصرف البلدان العربية ما يقرب من 40 مليار دولار على التسلح (من أصل ناتج محلي إجمالي يبلغ 599 مليار دولار) بينما يتضاءل العائد من البترول من 118 مليار الدولار العام الماضي.

3 – رؤية الإتصالات والتكنولوجيا: متوسط عدد خطوط الهاتف في المنطقة العربية 5،1 خطوط لكل 100 مواطن بينما المتوسط العالمي هو 13،3، وعدد إشتراكات الانترنت 600 ألف مستخدم عربي مقارنة بـ 120 مليون مستخدم عالمي.

• الاختيار العربي:

بعد نحو 200 يوم يدخل العالم الألفية الثالثة... عصر المعلومات وعصر المعرفة.. فما هو الإختيار العربي بالنسبة لهذا العصر؟ هل نقبل أن يكون العرب مواطنين من الدرجة الثالثة أو الخامسة في هذا العصر؟ هل سنستمر بالإتفاق على التسلح عوض الانفاق على التعليم؟ هل سنخصص عقولاً عربية لإنتاج وبدء صناعة لعصر المعلومات والإتصالات؟ هناك قصص نجاح عربية عدة في مجالات الكمبيوتر والإتصالات يمكن تعميمها والإفادة منها (تمّ ذكر ثماني منها).

• نحو رؤية للمستقبل:

حتمية الإسراع بالتنمية التكنولوجية



كأساس للتنمية الإقتصادية والإجتماعية. وفي هذا الإطار تمّ وبإقبال كبير بناء مثال كبير على إحدى مشروعات المجموعة لاقتناء شركة متخصصة للإستثمار في تكنولوجيا المعلومات والإتصالات تستهدف المواطن العربي برأس مال 100 مليون دولار تمّ الإكتتاب فيها من خلال مجموعة رائدة تمثل عدداً من كبريات المؤسسات في المنطقة وبتعاون متميز مع المركز الإقليمي لتكنولوجيا المعلومات Prime Corp. وقد بدأ برنامج العمل الفعلي لشركة آي تي للإستثمارات حيث يتم التوجه نحو الإستثمار في صناعة البرمجيات ونظم المعلومات والإتصالات والأجهزة ذات القيمة المضافة.

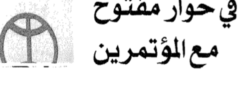
في كل هذه المجالات، ننظر إلى عائد أكبر، ولكن برغبة لتوطين عقولنا وأبنائنا... لكي يكونوا منافسين وليسوا تابعين... مشاركين وليسوا مؤجرين.

والمعلوم أن متوسط مضاعف الربحية لأسهم الشركات في الأنترنت تجاوز 240 بينما متوسط مضاعف الربحية لشركات مؤشر ستاندرد اند بورز 500 لم يتخطّ 27. أما في الأسواق العربية والناشئة فإن المتوسط يتراوح بين 8 و12 ضعف.

الخيار القائم أمامنا إذاً هو أن نستثمر في مجالات عصر المعلومات وليس فقط في المجالات التقليدية وبالعائد التقليدي. ونحن نتطلع إلى عائد يزيد عن 30 في المئة في صندوقنا. ندعوكم للمشاركة في الاستثمار في سوق واعد وندعوكم أيضاً للمشاركة في بناء مجتمع قادر. ■







الرئيس الحص يحيط به من اليمين: الوزير السعيدي والزميل أبوزكي

في حوار مفتوح مع المؤتمرين

الحص: ورشة الإعمار مستمرة

حافظ المؤتمر كما في دوراته السابقة على اختتام أعماله بحوار مفتوح بين المشاركين ورئيس مجلس الوزراء في لبنان. وإذا كانت جلسات الحوار السابقة قد غلب عليها مناخ الإعمار الذي استقطبت ورشته اهتمام وأموال المستثمرين العرب، فإن جلسة الحوار مع الحص كان لها وقعها الخاص على صعيد طمأنة هؤلاء المستثمرين لاستمرار المشاريع والمضي قدماً في تنفيذ كافة العقود التي أبرمها العهد السابق مع التركيز على الثوابت الاقتصادية اللبنانية.

جلسة الحوار مع الحص دامت أكثر من ساعة، وأدارها الزميل رؤوف أبو زكي وشارك فيها الوزير د. ناصر السعيدي.

استهل أبوزكي اللقاء ومما قاله: «درجت العادة في مؤتمرنا هذا أن نختتم جلساته بحوار يقيمه رئيس مجلس الوزراء في لبنان مع السادة المشاركين في المؤتمر. وقد لبى الرئيس الحص دعوتنا مشكوراً إلى هذا الحوار تقديراً منه للمؤتمر والمؤتمرين واقتناعاً منه بجدوى الحوار والانفتاح والاستماع إلى آراء وملاحظات المشاركين.

والرئيس الحص رجل علم وتواضع ورجل موقف قبل أن يكون رجل سياسة وقدره ان يأتي في الظروف الصعبة. ومما لا شك فيه أن الكلمة القيمة التي استهل بها دولته مؤتمرنا وكذلك الكلمة التي سمعناها من رئيس الجمهورية ساهما في خلق شعور بالارتياح إلى الوضع في لبنان وإلى مستقبل الاستثمار فيه. وبات واضحاً أن ثوابت لبنان السياسية والاقتصادية والاجتماعية مستمرة وكل تغيير يحصل يبقى في إطار هذه الثوابت».

الحص أشار إلى أن نهج الحكومة الذي ستتبعه لتشجيع الإستثمارات في لبنان ملتزم بسياسة الليبرالية الاقتصادية والتمسك بالمبادرة الفردية واحترام الملكية وحرية تحويل الرساميل. وقال الرئيس الحص: "حالياً نسعى لتوسيع السوق اللبنانية والمساعي تصب في اتجاه عقد اتفاقات مع الدول العربية (سورية، الكويت ومصر) ونفاوض الاتحاد الأوروبي على اتفاق الشراكة ونعتزم الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وطلب لبنان قد قبل في المنظمة وهو اليوم عضو مراقب. ويسعى لبنان إلى المحافظة على أجواء الإستثمار بكل الوسائل ونحن في صدد هذه الأجواء".

ورداً على سؤال حول الخطة الخمسية للحكومة، قال الحص: «نحن مصممون على متابعة الجهد الإعماري واستكمال جميع المشاريع. وطلبنا من مجلس الإنماء والإعمار وضع خطة إنمائية لفترة ثلاث سنوات تمّ إعادة النظر فيها لتشمل خمس سنوات. وتلحظ الخطة تنفيذ مشاريع قيمتها 3,3 مليارات دولار، أي بمعدل أكثر من مليار دولار سنوياً».

بالنسبة لأولويات الحكومة، تحدّث الحص عن الشأن الاجتماعي وتنمية المناطق الأقل تطوراً وتعزيز حركة نمو القطاعات الإنتاجية.

كما تحدث عن دور جديد للبنان في المنطقة مع استعادة بعض الدور القديم على صعيد الخدمات المصرفية والسياحية.

«كما يمكن للبنان أن يلعب دوراً كبيراً في صناعة تكنولوجيا المعلومات حيث أقرّ قانون الملكية الفكرية الذي يحمي البرامج وشهد لبنان بدايات طيبة لهذه الصناعة».

وأشار الحص إلى ارتباط لبنان بالاقتصاد العربي وإلى رهان الحكومة على تنمية العلاقات مع البلدان العربية وتعزيز الجهود لإقامة منطقة تجارة عربية حرة.

وعن إطفاء الدين الخارجي، تحدّث الحص عن برنامج عمل للتصحيح المالي مدته خمسة أعوام يجري إعداده وهو أول برنامج من نوعه في لبنان يهدف إلى كسر الحلقة المفرغة للمديونية العامة وتفاقم العجز. وتستند خطة المعالجة إلى تعزيز الجباية وتوسيع قاعدة المكلفين واستحداث ضرائب عند اللزوم وترشيد الإنفاق العام والتقشف إنما لا تقشف في الإنماء والإعمار. وتوقع الحص أن توفر الخصخصة للدولة إيرادات تقدّر بين 4 و6 مليارات دولار خلال الأعوام الخمسة المقبلة. أما هدف برنامج الإصلاح المالي فهو خفض عجز الموازنة إلى ما دون 5 في المئة وخفض الدين العام إلى 80 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

ورداً على سؤال حول جدوى خفض الفوائد على سندات الخزينة ورفع الضرائب وتأثيرها السلبي على اجتذاب الإستثمارات، قال الحص "إن مصلحة الاقتصاد اللبناني على المدى الطويل تقضي بخفض الفوائد لأن الفوائد المرتفعة تكبح النشاط الاقتصادي. وسياستنا هي تشجيع الرساميل وأن لا يقتصر استخدامها في سندات الخزينة. ونراعي في سياسة الفوائد استقرار وثبات النقد».

ووعد الحص بإعادة النظر ببعض الضرائب التي يعتبرها رجال الأعمال مرتفعة وذلك لتشجيع الإستثمار في لبنان. وعن سؤال يتعلق بتأثير فتح الملفات والتحقيقات على المناخ الإستثماري العام أجاب الحص: "الشفافية أساسية لبناء مناخ إستثماري طيب، ونحن نتوخى الشفافية من فتح الملفات وهي ليست شغلنا الشاغل. فعندما تقع يدنا على ملفات تتضمن تجاوزات لا نستطيع تجاهلها فنحوّل الملف إلى المرجع المختصة من قضاء أو مؤسسات رقابة».

وحول المساس بعقود سوليدير، أكّد الحص أن الأمر لا صحة له وأن مشروع سوليدير ساري المفعول والدولة تحترم كافة العقود المبرمة بهذا الشأن وقال الحص «أن سوليدير هي في حرز حريز». ■

إنطلق مع سيارات الميني ڤان المفضّلة عالمياً، لتحلّق مجاناً على متن خطوط الطيران... المفضلة عالمياً !

إختبر قيادة كرايسلر جراند ڤوايجر أو دودج جراند كاراڤان، وقد تربح عطلة مجانية لك ولعائلتك في مدينة لندن - من خلال السحب الذي سننظمه !

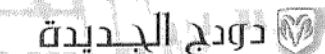
لكن... هذا ليس كل شيء !

عندما تقوم بشراء كرايسلر جراند ڤوايجر أو دودج جراند كاراڤان، ستحصل حتماً على تذكرة سفر مجانية (ذهاب/عودة) إلى مدينة لندن علاوة على إمكانية ربح عطلة عائلية مجانية أخرى، بواسطة السحب الكبير الذي سننظمه. عطلة رائعة تتضمن منتجع عالم والت ديزني ومركز إبكوت بولاية فلوريدا الأمريكية، ويعني ذلك أنه في حالة شرائك لسيارة الميني ڤان، ستكون لديك الفرصة لربح عطلتين باهرتين*.

عروض طيران لا تضاهى تمنحك إياها كل من ديملركرايسلر - صانعو سيارات الميني ڤان المفضلة عالمياً - والخطوط الجوية البريطانية - شركة الطيران المفضلة عالمياً.

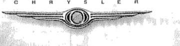
إعقد العزم اليوم، وانطلق مع سيارات الميني ڤان هذه... بإتجاه عطلة لن تنساها.

* كل شخص يقوم بتجربة قيادة كرايسلر جراند ڤوايجر أو دودج جراند كاراڤان - في الفترة من ٥ مايو حتى ٣٠ يونيو ١٩٩٩ - سيحظى بفرصة إدخال إسمه في سحب قد يربح فيه عطلة عائلية لأربعة أفراد (بالغان وطفلان) في مدينة لندن. كما سيحصل كل من يشتري كرايسلر جراند ڤوايجر أو دودج جراند كاراڤان على عضوية نادي الخطوط الجوية البريطانية بالإضافة إلى ٤٠,٠٠٠ ميل طيران يتم استيفاؤها على هيئة تذكرة سفر مجانية (ذهاب/عودة) بالدرجة السياحية إلى لندن. كما يمكن استيفاء أميال الطيران على هيئة تذاكر سفر إلى وجهات أخرى تخضع لشروط وقوانين الخطوط البريطانية. أما بالنسبة للأعضاء الحاليين في نادي الخطوط البريطانية - والذين يقومون بشراء السيارات - فسيتم منحهم ٤٠,٠٠٠ ميل طيران مجاناً. وعلاوة على ذلك، سيدخل إسم كل مشتر في سحب آخر قد يربح فيه عطلة عائلية لسبعة أفراد (بالغان وخمسة أطفال) في ولاية فلوريدا الأمريكية. سيتم إجراء السحبين يوم الأربعاء الموافق ١٤ يوليو ١٩٩٩.









إستخدم أحزمة الأمان دائماً، وتذكر أن المقعد الخلفي هو أفضل لسلامة الأطفال.

الوكيل العام لسيارات جيب ودودج في المملكة ولسيارات كرايسلر في المنطقة الشرقية،

الشركة العربية المتحدة للسيارات

الفروع

الرياض (المركز الرئيسي) طريق خريص تليفون: ٤٣٣٤٤٤٤
جدة طريق المدينة تليفون: ٦٨٢٩٩٦٨
جدة طريق المطار القديم تليفون: ٦٤٠٣٤٧٠
الدمام طريق الدمام/الخبر تليفون: ٨٥٧٩٦٦٦
خميس مشيط طريق أبها/الخميس تليفون: ٢٢٣٠٨٨٣
تبوك الصيصلية - طريق المطار تليفون: ٤٢٢٦١٥٤

الموزعون

الرياض مؤسسة البارعي تليفون: ٤٣٤٦٦٧٧
الرياض سيارات بدران تليفون: ٤٠٢٨٨٣٤
بريدة العيسى للسيارات تليفون: ٣٨٢٩١٩٤
جدة إيلاف للسيارات تليفون: ٦٤٠٥٦٦٦
جدة العيتاني للسيارات تليفون: ٦٧٢٦٣٢٧
مكة الماء للسيارات تليفون: ٥٣٤٤٤٤٠
الجبيل وكالة الجبيل للسيارات تليفون: ٣٤١٨٥١٠
الهفوف الكفاح للسيارات تليفون: ٥٩٤٤٧٠٠
نجران مؤسسة المرشمة تليفون: ٥٤٤١٢٢٩
نجران المحرور للتجارة تليفون: ٥٤٤٤١٤٦
جيزان الحكمي للسيارات تليفون: ٣٢٢٣٧٧٧
الطائف معرض الأمين تليفون: ٧٤٩٢١٦٧



نجـاح في عـالم بلا حـدود





من اليسار: سلامة، أبوزكي وروفايل

البيان الختامي: مقصورة عربية واحدة في قطار العولمة

اختتمت أعمال المؤتمر السنوي الخامس لأسواق رأس المال العربية بمؤتمر صحافي عقد في قصر الاونيسكو في بيروت، شارك فيه حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، رئيس جمعية المصارف في لبنان فريد روفايل، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، الذي أذاع البيان الختامي للمؤتمر ومما جاء فيه:

تميز المؤتمر السنوي الخامس لاسواق راس المال العربية بالاتي:

1- اعلان مجموعة الاقتصاد والاعمال عزمها على تنظيم ملتقى اعمال ثان اعتبارا من العام 2000 يحمل اسم "الملتقى الاقتصادي العربي" يتمحور حول القضايا الاستراتيجية والاصلاح الاقتصادي على ان يكون هذا الملتقى تكملة بل اطارا اوسع واشمل لمؤتمر اسواق راس المال الذي يبقى في موعده متمحورا حول المواضيع المتصلة به مباشرة.

2- اكد المؤتمر على ضرورة المضي قدما في عملية تطوير الاسواق المالية العربية وتحريرها من كل القيود وتوفير العمق لها.

3- كما اكد المؤتمر على اهمية التواصل والتلاقي والحوار باعتباره السبيل الافضل لبلورة افكار المشاريع واتفاقات التعاون. كما عزز الرغبة الواضحة لدى القطاع الخاص العربي في تعميق البعد الاقليمي لنشاطه.

4- تميز المؤتمر الخامس بتخصيصه يوما كاملا للاستثمار عبر "منتدى الاستثمار العربي" الذي شهد عرضا للمناخات والفرص الاستثمارية في 6 بلدان عربية هي مصر، الأردن، السعودية، الجزائر، لبنان وفلسطين. واذا كان المنتدى قد شكل بداية لـ "الملتقى الاقتصادي" المزمع اطلاقه العام المقبل، فانه كشف أهمية مثل هذا الملتقى في الترويج للبلدان ككل وللمشروعات المحددة.

5- برزت خلال هذا المؤتمر اهمية المعرض المتخصص المصاحب له. فبعد ان كان في السنوات السابقة عبارة عن اجنحة خاصة بالرعاة، تحول المعرض الى نقطة استقطاب حيث شاركت فيه شركات مالية ومصرفية حققت نتائج جيدة.

6- وابدى المؤتمرون ارتياحهم الى الكلام الذي سمعوه من رئيس الجمهورية لجهة تعزيز مناخ الاستثمار في لبنان، كما ابدوا الارتياح نفسه لما قاله رئيس مجلس الوزراء سواء في الجلسة الافتتاحية او في الحوار المفتوح في نهاية المؤتمر.

اما على مستوى الموضوعات التي تناولها المؤتمر فقد شدد المؤتمرون واكدوا على عدد من القضايا وأهمها الآتي:

أولاً: تحويل الآثار السلبية القصيرة والمتوسطة الاجل الناتجة عن تقلبات اسعار النفط الى منافع طويلة الاجل عبر انتهاج اصلاح بنيوي للاقتصادات العربية لتنويع مصادر الدخل، والتركيز على الصناعات المرتبطة به والافادة من الادوات المالية التي تخدم الصناعة النفطية. ومثل هذه الاجراءات ستؤدي الى استغلال امثل للثروة النفطية والى تطوير مكملاتها وامتداداتها في الاقتصادات العربية ككل.

ثانيا: اعادة النظر في الموازنات الحكومية بحيث يتم التركيز على عناصر الانفاق ذات التأثير المباشر على تفعيل النشاط الاقتصادي، كالانفاق الاستثماري، بما يؤدي الى اخراج الموازنات من حلقة تمويل العجز المفرغة.

ثالثا: ركوب قطار العولمة في مقصورة عربية واحدة مؤثرة وذات حجم عوضا عن انتظار القطار بصورة افرادية وذلك من خلال المضي قدما وبصورة عملية في تطوير منطقة التجارة العربية الحرة، وصولا الى السوق العربية المشتركة.

رابعا: الاسراع في معالجة الضعف والثغرات القائمة في الاسواق المالية العربية وتحويلها الى وسيلة آمنة لتوفير التوظيفات الاستثمارية المجدية عوضا عن التوظيفات الادخارية الريعية، اضافة الى توفير ادوات مالية جديدة والافادة من المشتقات المالية.

خامسا: حث الحكومات على متابعة توجهاتها نحو الخصخصة خدمة لاغراض عدة منها تطوير الاسواق المالية وتوفير العمق والسيولة اللذين تفتقدهما واعطاء دور اكبر للقطاع الخاص في الاقتصادات العربية، الامر الذي يعطي الاسواق المالية عمقا ويمكنها من اجتذاب الرساميل العربية المهاجرة والرساميل الاجنبية.

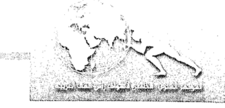
سادسا: تأكيد الحرص على وجوب مواكبة التكنولوجيا في خدمة البورصات وتوفير المزيد من المعلومات والشفافية. والعمل على خلق بورصة عربية واحدة، ولو على مراحل، عبر الربط الالكتروني بين الاسواق المالية العربية.

سابعا: الاستفادة من ازمة الاسواق الناشئة عبر الحرص على سلامة السياسات الاقتصادية العربية لجهة ضبط عجز الموازنات والحفاظ على معدلات تضخم معقولة، والتأكد من ملاءمة نظام سعر الصرف المتبع، وتجنب الاقتراض المتهور واعتماد الشفافية من خلال الممارسات المحاسبية المعمول بها دوليا.

ثامنا: العمل على خلق كيانات مصرفية ومالية واستثمارية عربية كبرى عبر تشجيع عمليات الدمج والتكتل ضمن البلدان العربية وفي ما بينها لمواجهة التكتلات العالمية.

تاسعا: المضي قدما في تطوير البنى التحتية الذي يتطلب بحسب تقديرات البنك الدولي ما بين 300 و 370 مليار دولار بين الاعوام 1997 – 2006 الامر الذي يحتم اشراك القطاع الخاص بعمليات التمويل.

عاشرا: الاستفادة من ثورة التكنولوجيا والانفاق على التطوير البشري، وعلى البحث والتطوير والسعي الى خلق صناعة تكنولوجية عربية بما يكفل استقطاب الكفاءات المهاجرة، والانطلاق في ممارسة التجارة الالكترونية التي باتت تشكل ارقامها نسبا مؤثرة من مجمل التجارة العالمية. ■



معرض النخبة ... للنخبة



الرئيس الحص يفتتح المعرض ويبدو من اليسار: أبو زكي، سلامه، القرم، محمد الزعتري، عنبر النشاشيبي

شهد المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية تطويراً نوعياً لجهة المعرض المرافق له. إذ شملت المساحة المخصصة للمعرض هذا العام القاعتين الرئيسيتين القائمتين على جانبي قاعة المحاضرات. وشارك في المعرض 25 عارضاً من الشركات والمؤسسات العربية الرائدة في الحقل المصرفي والمالي وتلك المزودة لهذا القطاع.

وبناء لاستطلاع آراء الشركات العارضة، علمت «الاقتصاد والاعمال» إن المشاركين في المؤتمر، وهم من كبار رجال الاعمال والمستثمرين ومدراء المعارض والشركات المالية، أبدوا اهتماماً بزيارة أجنحة الشركات والتعرف إلى خدماتهم والاطلاع على منتجاتهم. وشهدت اللقاءات إقامة إتفاقيات وتحضير عروض والتمهيد لتعزيز العلاقات المتبادلة في المستقبل.

والشركات العارضة هي:

- المجموعة المالية المصرية – هرمس
- مؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن
- مؤسسة تشجيع الإستثمار في لبنان
- Upline Securities
- بيت الاستثمار العالمي، الكويت
- البنك اللبناني الفرنسي
- بنك الكويت الوطني
- AFS Moneyline
- بنك لبنان والمهجر
- كومباس
- Express International
- POS Displays
- Hightech Payment Systems
- شركة الحريري للبناء والعقارات (HARCO)
- بيت التمويل الكويتي
- المؤسسة العربية المصرفية
- البنك السعودي الأميركي
- مؤسسة الخليج للاستثمار
- مجموعة البحر المتوسط للاستثمار
- بنك بيبلوس
- البنك اللبناني المتحد
- بنك الخليج الدولي
- بنك عودة
- ليبانون انفست
- ميدل ايست كابيتال غروب

مؤسسة الخليج للإستثمار



البنك اللبناني المتحد



الحص في جناح بنك عوده (من اليسار): خوري، عوده، والسيدة هلا أبو زكي



ليبانون انفست

الرئيس الحص يصافح هنري عزام في جناح ميدل إيست كابيتال غروب

المؤسسة العربية المصرفية



الرئيس الحص في جناح البنك السعودي الأمريكي



مجموعة البحر المتوسط للإستثمار



بنك بيبلوس



مؤسسة تشجيع الإستثمار في الأردن



بنك لبنان والمهجر وآروب للتأمين



بنك الكويت الوطني



المجموعة المالية المصرية – هرمس



الرئيس الحص أمام جناح البنك اللبناني الفرنسي



بيت الإستثمار العالمي



AFS Moneyline



كومباس

Express International



POS Displays

Hightech Payment systems



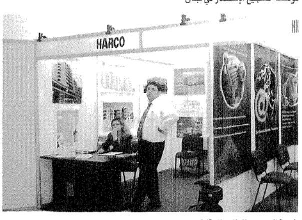
الرئيس الحص يصافح وليد الرويح (بيت التمويل الكويتي)

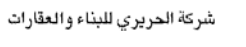


Upline Securities



مؤسسة تشجيع الإستثمار في لبنان




شركة الحريري للبناء والعقارات



من زيارة الرئيس لحود



الرئيس لحود يصافح أعضاء الوفد والى يساره رؤوف أبوزكي الذي تولى التعريف ويبدو من اليسار: سليمان السحيمي، علي الشهابي، محمد النعيمي، د. مختار خطاب، ومحمد الفريح



يصافح رياض سلامة ويبدو من اليسار: خالد الزامل وسليمان السحيمي.



يصافح محمد الزعتري ويبدو من اليسار: عوض العتيبة، محمد عبدالله، ومأمون حسن



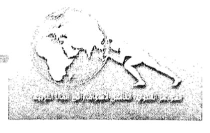
يصافح ريمون عوده ويبدو من اليسار: فريد روفايل، ناصر النويس، ود. منتصر العقلة.



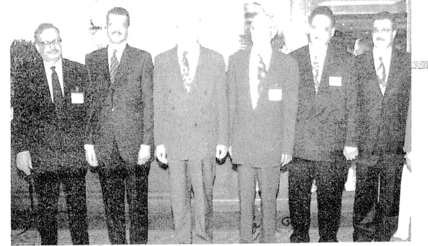
يصافح د. مروان غندور ويبدو من اليسار: عبدالله يمين، عبد الهادي الشايف ونبيل صوابيني.



يصافح د. فرنسوا باسيل ويبدو من اليسار: بهيج أبو غانم، د. صافي حرب ود. مصطفى رازيان.



تكريم المؤتمرين



الحص في حفل استقبال مؤسسة الخليج للاستثمار وبنك الخليج الدولي، ويبدو من اليسار: د. خالد الفايز، هشام رزوقي، د. عبد الله القويز، كريم بوشيري، حسن ياسين

شهد المؤتمر سلسلة من المآدب وحفلات الاستقبال التي أقامتها كبريات المؤسسات اللبنانية والعربية المشاركة في رعاية المؤتمر، ناهيك عن مأدبة الغداء التي أقامتها جمعية مصارف لبنان ومأدبة العشاء التي أقامها الرئيس رفيق الحريري في دارته في قريطم. وتذكّر هذه السلسلة من حفلات الاستقبال والمآدب بما يجري خلال اجتماعات البنك الدولي وصندوق النقد في واشنطن حيث تبادر المؤسسات الدولية إلى مثل هذا النشاط، مستفيدة من كثافة ونوعية الحضور. وهنا عرض لهذه النشاطات:

– **مؤسسة الخليج للاستثمار وبنك الخليج الدولي:** أقاما حفل استقبال في فندق الماريوت حضره اضافة الى المشاركين في المؤتمر، عدد من الشخصيات الرسمية والخاصة اللبنانية وفي طليعتها رئيس مجلس الوزراء الدكتور سليم الحص.

– **البنك السعودي الامريكي:** أقام حفل استقبال في حديقة قصر سرسق. وتميزت أيضاً بحضور الرئيس الحص ونخبة مختارة من الشخصيات، ومن السفراء العرب والأجانب يتقدمهم السفيران الاميركي والسعودي اللذان شاركا في قطع قالب الحلوى.

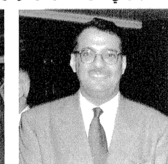
– **بنك عودة:** أقام حفلاً في حديقته المعروفة. وكانت خاتمة اليوم الأول للمآدب واستمرت حتى ساعة متأخرة وكانت أقرب الى مأدبة عشاء. وألقى خلالها رئيس البنك ريمون عودة كلمة ترحيب أشاد خلالها بمنظمي المؤتمر وبأحد أبرز مساهمي البنك السيدة الكويتية المعروفة سعاد الحميضي وبرئيس مجموعة الاقتصاد والأعمال المهندس سعيد خوري.

– **مجموعة البحر المتوسط للاستثمار:** جرياً على عادتها أقامت مأدبة غداء في اليوم الأول في فندق سمرلند رحب فيها رئيس المجموعة د. مصطفى رازيان بالحضور.

– **البنك اللبناني المتحد:** اقام مأدبة غداء مماثلة في اليوم الثاني في فندق سمرلند ايضاً القى خلالها رئيس البنك د. صافي حرب كلمة رحب فيها بالمؤتمرين وبالحاضرين. وهذه هي المرة الأولى التي يشارك هذا البنك الجديد في رعاية المؤتمر.

– **جمعية مصارف لبنان:** أقامت مأدبة غداء في فندق كورال بيتش في اليوم الثالث تميزت بحضور كثيف من جانب المصرفيين اللبنانيين اضافة الى المؤتمرين.

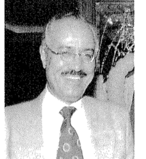
وكان مسك الختام المأدبة التقليدية التي درج الرئيس الحريري على اقامتها في دارته في قريطم في آخر ايام المؤتمر.



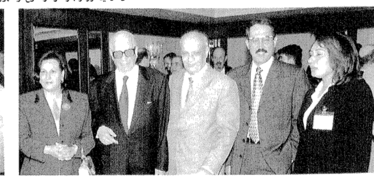
باسل القضيب



من اليمين: ورنر بنز، فولكر كلوغ، وشهرزاد تركي



صالح العذل



من اليسار: ساهرة الفريح، محمد الفريح، احمد الزامل، توفيق الفريح، نعيمه مطر

من اليمين: محمد بلفوضيل، عبد الناصر الواردي، عبد الرحمن بن خلفه

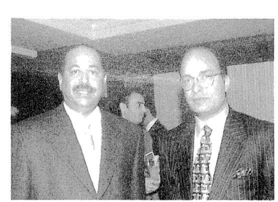
شركاء في النجاح

المؤسسات الراعية للمؤتمر

- مؤسسة الخليج للإستثمار
- بنك الخليج الدولي
- المؤسسة العربية المصرفية
- مجموعة البحر المتوسط للإستثمار
- بنك عوده
- البنك اللبناني المتحد
- بنك بيبلوس
- ليبانون انفست
- ميدل إيست كابيتال غروب

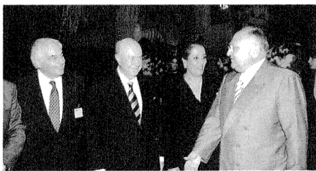
والمؤسسات الداعمة

- مؤسسة تشجيع الإستثمار في الأردن
- بنك الكويت الوطني
- بنك لبنان والمهجر
- البنك اللبناني الفرنسي
- المجموعة المصرية المالية – هرمس
- كومباك


من اليمين، نزار الساعي ومحمد الشروقي

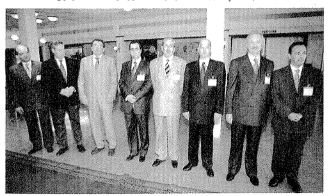

من اليمين: جورج تابت، اياد الدوهجي، سمير حبال


من اليمين: فادي لمع، احمد عثماني، الوزير نجيب ميقاتي، طه ميقاتي، سمير حنا، محمد لمع، محمد زيدان


استقبال بنك عوده ويبدو الوزير محمد يوسف بيضون في دردشة مع السيدة سعاد الحميضي، سعيد خوري وريمون عوده

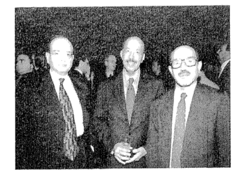

الطاولة الرئيسية لمأدبة مجموعة البحر المتوسط ويبدو من اليسار: د. مصطفى رازيان، د. جاسم المناعي، الوزير السابق فؤاد السنيورة ود. نعمان الأزهري


من اليمين: د. محمد شعيب، محمد الحوت، د. جوزف طربيه، عبد الهادي الشايف


أركان البنك اللبناني المتحد في إستقبال المدعوين إلى مأدبة الغداء



الطاولة الرئيسية في مأدبة اللبناني المتحد ويبدو من اليمين: د. عبد الرحمن طه، مأمون حسن، رؤوف ابو زكي، محمد الصفدي، فريد روفايل، د. صافي حرب، والوزير محمد النشاشيبي



ثلاثي البنك العربي الوطني ويبدو من اليمين د. عبد العزيز الصغير، صلاح الراشد ونعمه صباغ



الطاولة الرئيسية في مأدبة جمعية المصارف ويبدو من اليمين: الوزير النشاشيبي، طه، حسن، روفايل وأبو زكي



من اليمين: نبيل صوابيني، طوني الشويري، د. هشام البساط، ريمون عوده وسعيد خوري



السفيران، السعودي احمد الكحيمي والأميركي ديفيد ساترفيلد يقطعان قالب الحلوى بمناسبة إفتتاح فرع البنك السعودي الأمريكي في لبنان ويبدو من اليسار: احمد ابانمي، انطوان مارون، روبيرت ايكفيلد، ود. خليل الكردي



رياض سلامه وإلى يساره أسامه مكداشي



عبد العزيز بركات



من اليسار: باسل غلاييني، علاء الجابري، وسامي شهلا



من اليسار: أحمد الكرم، وعادل السيد



من اليمين: عمر قوقه، ايلي خوري، محمد الشروقي، وعلي الشهابي



الحريري يكرّم المشاركين



الطاولة الرئيسية ويبدو من اليمين: ديمتري كوركولاس، السفير دانيال جوانو، إيف دو سيلغي، الرئيس الحريري، سعيد خوري، غازي عبد الجواد، رؤوف أبو زكي، الوزيران السابقان فؤاد السنيورة وباسم السبع، فريد روفايل

كعادته كل عام أولم الرئيس **رفيق الحريري** للمشاركين في المؤتمر في دارته في قريطم، وذلك بعد اختتام أعمال المؤتمر أي مساء الجمعة في 14 أيار/مايو.

وألقى **الحريري** كلمة بالمناسبة شكلت أولى إطلالة له منذ مدة رحب فيها بالمشاركين وتحدث عن الخطوات الإيجابية التي شهدها لبنان منذ استتباب الأمن على الصعد الإقتصادية والإعمارية والمالية والخدماتية. وذكر بوضع هذه القطاعات منذ بضعة اعوام بالنسبة للكهرباء والهاتف والمدارس والمستشفيات التي كانت كلها في حالة مزرية وتحدث عن التحسينات التي أدخلت عليها وتشييد الشوارع والأنفاق والجسور وتحسين الأوضاع الاقتصادية والمالية لجهة رفع أحجام الودائع المصرفية واحتياط البنك المركزي ولجم التضخم واستقرار العملة الوطنية.

وقال «قد تكون البلاد تمر الآن بصعوبات، ولكن ثقوا تماماً بان هذه البلاد ستقف دائماً وستستمر في التقدم مهما كانت العوائق. أرجو ان تثقوا بنا وببلادنا لان لبنان لن تمر عليه ظروف أصعب من تلك التي عاشها».



الحريري مع د.هشام الشريف (اليمين) وروبير سرسق



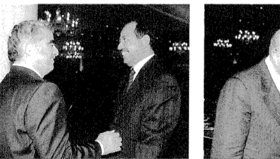
ويصافح فوزي فرح



و... محمد فوزان



و... عبد القادر دويك



.. ويحاور محمد الشروقي



.. وأحمد نسيم (وزارة الاقتصاد والتجارة – المالديف)

... و يهمس في أذن سعيد خوري

العضو المنتدب لشركة المصنع الوطني للمكيفات

العيسى: منتجاتنا تدخل إلى أكثر من 60 بلداً

الرياض: خطار زيدان

صناعي المهنة، عالمي التطلع، يؤمن بالصناعة السعودية ويفخر بالمستوى الذي وصلت إليه، يحمل شعار «صنع في السعودية» إلى اكثر من 60 دولة، يرأس أحد أهم المصانع السعودية المتخصصة في إنتاج المكيفات والأدوات المنزلية الكهربائية، عبر اتفاقيات امتياز إنتاج لماركات عالمية مثل جيبسون، هيتاشي، يورك وكالفينيتور، أو ماركات خاصة مثل كرفت، هاس، ودولفن.

«الاقتصاد والأعمال» التقت المهندس فهد صالح العيسى، العضو المنتدب لـ«شركة المصنع الوطني للمكيفات» وعضو مجلس إدارة «مجموعة العيسى»، وأجرت معه الحوار الآتي:



فهد صالح العيسى

■ كيف بدأ نشاط المجموعة، ومتى اصبح التوجّه صناعياً؟

□ أسّست المجموعة في الأربعينات، على يد **عبد الله ومحمد وعبد العزيز وصالح العيسى**، وكان نشاطها تجارياً بين المملكة والدول المجاورة. بدأ الاستثمار في الصناعة في السبعينات من خلال مصنع المكيفات الذي بدأ الإنتاج في منتصف العام 1979 بعد حصولنا على حق امتياز إنتاج ماركة جيبسون الأميركية. عانينا في البداية من منافسة قوية مصدرها الشرق الأقصى واليابان، وواجهتنا ظروف صعبة في منتصف الثمانينات، بسبب الأوضاع الاقتصادية في المنطقة بشكل عام، لكننا استطعنا تجاوزها بفضل الله ثم بفضل سياسة الدولة الداعمة وعزم الإدارة على المواصلة.

■ ما الذي دفعكم إلى التوجّه الصناعي في تلك الفترة؟

□كان لرئيس مجلس الإدارة الشيخ **عبد العزيز العيسى** نظرة طويلة الأجل، وقد ساعده في تلك الفترة دعم حكومة المملكة وتشجيعها للإستثمار في القطاع الصناعي، كما أن قطاع التكييف لم يكن غريباً عن المجموعة من خلال نشاطها التجاري في هذا المجال والذي بدأته في الستينات.

■ كيف تطوّر حجم الإنتاج وأين هو موقعكم اليوم؟

□ ننتج اليوم نحو 400 ألف وحدة تكييف (مقابل 12 ألف وحدة في العام 86)، وقمنا مؤخراً بتوسعة جديدة بلغت كلفتها نحو 75 مليون ريال، سوف ترفع إنتاجنا إلى 550 ألف وحدة تكييف، كما بدأنا بتشغيل خط المكيفات الصحراوي ومصنع البلاستيك الذي سيكون مكملاً لعملنا، وسنبدأ هذا الشهر في تشغيل خط إنتاج «الفريزرات». نقوم حالياً بنقل التقنية إلى 5 دول (مصر، نيجيريا، موريشوس، بنغلادش وسيري لانكا)، ونصدّر منتجاتنا إلى 60 دولة من مختلف مناطق العالم.

■ ما هي حصتكم من سوق المكيفات في المملكة، وكم تشكّل الصادرات من حجم إنتاجكم؟

□ تبلغ حصتنا نحو 35 في المئة من سوق المكيفات في المملكة (شباك وسبليت)، وتشكّل صادراتنا نحو 48 في المئة من حجم الإنتاج الكلي، ونتوقع ان تصل إلى 60 في المئة في غضون الثلاث سنوات المقبلة، بعد عمليات التوسعة الأخيرة.

■ كيف تقيّمون وضع المملكة الصناعي اليوم؟

□ لدى المملكة مقومات عدة تساعدها على أن تكون من الدول الرائدة صناعياً، في ظل الإعفاءات الجمركية وغياب الضرائب والنقابات. المنافسة قوية والأسواق مفتوحة، وهذا يحتّم العمل الدائم لتحسين جودة منتجاتنا وغزو الأسواق الخارجية. ولا شك أن توطين العمالة الصناعية سيدفع بنوعية وجودة المنتج السعودي إلى الأمام.

■ إلى أي مدى يمكن تحقيق هدف توطين العمالة؟

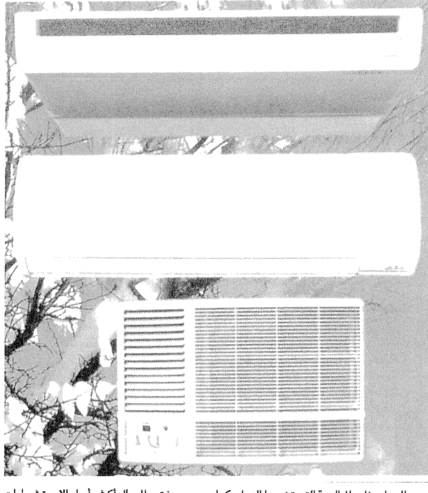
□ توطين العمالة هو هدف وطني اجتماعي، ومن الواجب تحقيقه، على الرغم من بعض الصعوبات التي قد تعترضه. يجب تضافر الجهود من قبل الصناعيين والشباب السعودي المقبل على سوق العمل، وعلى الأخير ان يجتهد ويثبت قدرته على العمل بكفاءة لرفع الإنتاجية وتحسين النوعية، والمسألة تحتاج إلى بعض الوقت.

■ ما هي نسبة السعودة في مصانعكم، ومتوسط أجور الموظف السعودي؟

□ يشكّل السعوديون نحو 10 في المئة من إجمالي الموظفين، ونعمل على زيادة هذه النسبة، أما متوسط أجر العامل السعودي فنحو 2500 ريال. نحن نعمل منذ 7 سنوات على تطبيق عملية السعودة، من خلال برامج تأهيل وتدريب، ونقدّم حوافز خاصة لاستقطاب الشباب السعودي.

■ كصناعي، ألا ترون أن توطين العمالة الصناعية قد يرفع من الكلفة وبالتالي يضعف عامل المنافسة؟

□ لا شك أن الكلفة ستزداد على المدى القصير، لكن الطاقة الإنتاجية سوف ترتفع، وبالتالي فإن الانعكاس سيكون إيجابياً على المدى المتوسط، على الاقتصاد الوطني ككل والقطاع الصناعي بشكل خاص.



■ ما مدى جهوزية القطاع الصناعي السعودي لمواجهة التغييرات الاقتصادية وانفتاح الأسواق ودخول المملكة المرتقب في اتفاقية التجارة الدولية؟

□ إن انفتاح الأسواق العالمية أمام المنتج السعودي سيزيد من الفرص، وسيزيل العقبات الجمركية التي تحول أحياناً دون دخولنا بعض الأسواق. التغييرات الاقتصادية وانفتاح الأسواق أمر واقع، علينا العمل بجهد اكبر وبنظرة اكثر شمولية، ولا خوف على الصناعة السعودية التي وصلت إلى مستوى نعتزّ به، وأصبح شعار «صنع في السعودية» يعني الجودة والضمانة.

■ هل من عقبات تحول دون دخول منتجاتكم لبعض الأسواق الخارجية؟

□ تواجهنا أحياناً صعوبات في الحصول على المناقصات في دول الخليج العربي، بسبب بعض الشروط التعجيزية للمواصفات المطلوبة التي تضعها الدول. كما أن بعض دول الخليج تطلب أن تكون الأسعار اقل بنسبة 10 في المئة عن الأسعار المطبّقة محلياً، وهذا الأمر غير عادل ولا نواجهه في الدول الغربية، والمطلوب هو توحيد المواصفات الخليجية لتخطي هذا العائق، وفتح المجال للمنافسة الشريفة.

■ ما مدى تأثير الإجراءات الأخيرة، كرفع أسعار الكهرباء وأسعار البنزين، على القطاع الصناعي؟

□ يجب أن ننظر بواقعية إلى كلفة الإنتاج مقارنة بالدول الأخرى. نتمنى ان تبقى أسعار الطاقة في الحدود المعقولة حتى لا نخرج من المنافسة الدولية.

■ هل لا زالت «ضمن الحدود المعقولة»، برأيكم؟

□ أنا اعتقد أنها لا زالت ضمن المعقول، وأتمنى أن تبقى عند هذا المستوى.

■ هل تتخوّفون كصناعي سعودي من عواقب قانون الاستثمار الجديد، الذي سيفتح المجال أكثر أمام الاستثمارات الأجنبية، وبالتالي سيؤدي إلى اشتداد حدة المنافسة في السوق المحلية؟

□ ان زيادة الاستثمار الأجنبي في المملكة سيؤدي إلى توظيف الشباب السعودي ويرفع من الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي له انعكاساته الإيجابية على الاقتصاد بشكل عام، والتنافس شيء مشروع والبقاء للأصلح. كل ما نطلبه هو أن نعامل بالمثل في الدول الأخرى وان لا يكون هناك حواجز أمام الاستثمارات السعودية في الخارج.

■ هناك توجّه للشركات العائلية بالتحول إلى شركات مساهمة، هل لدى «مجموعة العيسى» التوجّه نفسه؟

□ إن مصير الشركات العائلية هو التحوّل عاجلاً أم آجلاً إلى شركات مساهمة، ما يضمن الاستمرارية وتحسين الأداء. نحن ندرك ذلك، ولا نرفض الفكرة، لكن لا يوجد لدينا نية لتغيير الوضع القانوني للمجموعة على المدى القصير. ■

تبدأ بالكهرباء .. ثمّ الاتصالات

البورصة المصرية تراهن على أسهم الخدمات

القاهرة – محمود عبد العظيم

مع بدء دخول خطة طرح أسهم القطاعات الخدماتية في البورصة المصرية مرحلة التنفيذ في غضون الشهور المقبلة بدأت دوائر السوق والمؤسسات العاملة في تصميم سياساتها الإستثمارية للإستفادة من هذه المرحلة وتعويض الخسائر التي لحقت بها خلال العامين الماضيين.

وتراهن هذه المؤسسات على أسهم الخدمات لتحقيق مكاسب رأسمالية طويلة الأجل من ناحية وإنعاش السوق بعد مرحلة ركود طويلة من ناحية أخرى.

وما يعزّز هذا الأمل لدى قطاعات عدة فشل معظم خطط تنشيط السوق التي تمّ تنفيذها طوال الشهور الماضية سواء بإستخدام تعديلات تشريعية على القانون «95» أو باستخدام مرن لبرنامج الخصخصة.

ففي اللحظة التي تأكّد فيها للجميع ان كسر ركود البورصة أمر ليس سهلاً بعد الخسائر الكبيرة التي لحقت بمعظم المتعاملين وخروج قطاعات واسعة من حلبة المنافسة كان البديل الوحيد هو البحث عن حلّ جذري للمشكلة وهو الحلّ الذي ظهر في طرح أسهم الخدمات.

إنقاذ السوق

أشرف شمس الدين نائب رئيس هيئة سوق المال – وهي الجهة الحكومية المشرفة على تنظيم السوق – يعرب عن إعتقاده بأن «رهان» المتعاملين على دخول أسهم الخدمات يعد «رهاناً صحيحاً»، ويرى أن دخول هذه الأسهم سوف ينقذ السوق من حالة الركود التي عانى منها طوال العامين الماضيين.

فشركات الخدمات – حسبما يقول شمس الدين – تتجاوز القيمة السوقية لأقل شركة منها 20 مليار جنيه إذا أخذنا شركات الكهرباء على سبيل المثال، وبالتالي فالشركة الواحدة سوف تعادل أكثر من 7 شركات من ذات الحجم الكبير المتداولة في السوق حالياً. كما أن شركات الخدمات التي ستطرح أسهمها في البورصة قريباً تتميز بطبيعة إحتكارية وهو الأمر الذي يعزّز من فرص ربحية مشتري هذه الأسهم ومن ثم يرفع الطلب عليها سواء من جانب المستثمرين المحليين أو الأجانب.

ويرى أن هذه الأسهم سوف تصبح أسهماً قائدة أو أسهماً ذهبية في السوق خلال مرحلة قصيرة ذلك لأن معدّل النمو في سوق الخدمات في مصر يعد أسرع كثيراً من معدّل النمو في سوق السلع.

وإذا وضعنا في الإعتبار تعطش السوق للمزيد من الخدمات والقدرة على التوسّع لدى شركات الخدمات بعد خصخصة جانب من رأس مالها نصبح أمام رؤية واضحة تماماً تؤكد أن هذه الأسهم لن تقضي على ركود البورصة فحسب وإنما ستقود إلى خريطة جديدة لمعادلات الإستثمار في سوق المال المصرية.

الأجانب قادمون

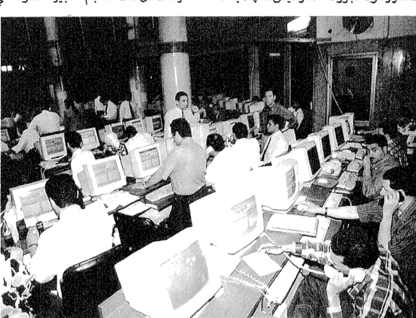
يؤكد المحاسب محمد حسين زلط المدير التنفيذي للمجموعة الدولية للسمسرة أن الجميع في انتظار أسهم الخدمات التي أعلنت الحكومة عن عزمها على طرحها في البورصة قريباً.

فهناك طلبات عديدة لمجموعات إستثمارية عالمية تريد دخول السوق المصرية ولكن عبر بوابات آمنة للإستثمار ولن تجد هذه المجموعات بوابات أكثر أماناً من أسهم الخدمات.

كما أن هذه المجموعات تضع في إعتبارها إمكانيات التوسع المستقبلي لشركات الخدمات ومن ثم فهناك فرص لتعزيز إستثماراتها مستقبلاً.

وإذا وضعنا – يضيف زلط – إحتمال أن تكون هذه المجموعات الدولية عاملة في ذات الأنشطة الخدماتية نفسها التي تريد شراء أسهمها خصوصاً قطاعي الإتصالات والكهرباء فإنها – أي هذه المجموعات – ستكون شديدة الحرص على الحصول على حصة مناسبة من «الكعكة» قبل أن تتفتت في أيدي جموع حاشدة من المستثمرين الأفراد.

ونفى زلط إمكانية وجود شبهة إحتكار في هذه الحالة مشيراً إلى أن هناك ضوابط تعكف حالياً مجموعة وزارية مختصة على وضعها لمنع ظهور مثل هذه الإحتكارات في قطاع هو إحتكاري بطبعه فليس من المنطق السماح لفرد أو مجموعة قليلة السيطرة على شركة كهرباء القاهرة مثلاً.



طرح حصص أقلية

وتشير المعلومات المتوافرة إلى إنتهاء الحكومة المصرية من تصميم خطة لطرح أسهم الخدمات عبر برنامج زمني يمتد 4 أعوام وينتهي في العام 2003 على أن يبدأ البرنامج بطرح شرائح من أسهم كل شركة قيمة كل شريحة 10 في المئة من الأسهم مع إحتفاظ الحكومة بحصة الأغلبية في هذه الشركات، بحيث يكون الحد الأدنى لهذه الحصص 51 في المئة كمرحلة أولى. وتشمل المرحلة الثانية طرح جزء من حصة الأغلبية مع استمرار إحتفاظ الحكومة بالنسبة الباقية لفترات زمنية لم تتحدد بعد.

ومن المنتظر ألا يتم تنفيذ المرحلة الثانية إلا بعد تقييم نتائج المرحلة الأولى التي تنتهي العام 2003 وتقييم أداء الشركات بعد خصخصة جانب من رأس مالها وقياس ردود الأفعال المحلية حول هذا الطرح وإتجاهات التسعير الخاصة بالخدمات التي تقدّمها هذه الشركات للجمهور.

وحسب ما تكون النتائج سيتم إتخاذ القرار ببدء تنفيذ المرحلة الثانية أو الإكتفاء الموقت بالمرحلة الأولى (تشمل طرح 39 في المئة من أسهم الشركات للبيع في البورصة في أكثر من عملية وبيع 10 في المئة لإتحادات العاملين المساهمين بهذه الشركات).

وتُشير المعلومات أيضاً إلى أن قطار خصخصة قطاع الخدمات المصري سوف ينطلق من محطة كهرباء القاهرة الكبرى بطرح 10 في المئة من أسهمها في موعد أقصاه الربع الأخير من العام الجاري.

فقد إنتهت وزارة الكهرباء بالتعاون مع «ميرل لنش» و«المجموعة المالية — هيرمس القابضة» في تقييم أصول الشركة التي تمّ تقديرها بنحو 20 مليار جنيه.

كما ستكون الخطوة التالية طرح 10 في المئة من أسهم الشركة المصرية للإتصالات حيث يجري حالياً تقييم أصولها بالتعاون مع «آرثر أندرسون».

ومن المنتظر أن تشمل عمليات خصخصة الخدمات معظم شركات الكهرباء والنقل بين المحافظات وشركة الإتصالات وهيئة البريد الحكومية وبعض شركات تداول الحاويات في الموانيء. ■

مليار دولار دفعة واحدة

قطر: أكبر إصدار «يوروبوند» في الشرق الأوسط

خطفت دولة قطر الأضواء في الأسبوع الثاني من شهر أيار/ مايو الفائت بإصدارها سندات «يوروبوند» دولية بقيمة مليار دولار لمدة 10 سنوات، بفائدة 9,5 في المئة.

ويمثّل هذا الإصدار حدثاً مهماً لدولة قطر التي تدخل حكومتها الأسواق الدولية كمَدينة لأول مرة من جهة، وكون هذا الإصدار هو الأكبر بدفعة واحدة (Single Tranch) يقوم به مقترض من الشرق الأوسط.

وسبق لدولة قطر أن قامت، بشكل غير مباشر، بطرح سندات دولية لشركة «رأس لفان للغاز الطبيعي السائل» المشروع الذي يشارك فيه كل من دولة قطر وشركة «موبيل» الأميركية وشركة الغاز الكورية، بقيمة 1,2 مليار دولار في العام 1996 يتوزّع على 800 مليون دولار تستحق العام 2014 و400 مليون دولار تستحق العام 2006.

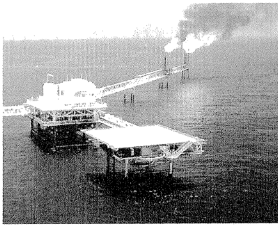
أما الإصدار الجديد، فبلغ المردود عليه عند الإصدار 395 نقطة أساس فوق معدل مردود سندات الخزينة الأميركية لكنه تراجع إلى 380 نقطة أساس عند بدء التداول الثانوي بالسندات.

وتولّى إدارة هذا الإصدار كل من «جي بي مورغان» و«كريدي سويس فيرست بوسطن». وتوزّع الإكتتاب بأكثر من 50 في المئة من الإصدار على مؤسسات أفراد في الولايات المتحدة و27 في المئة من الإصدار في أوروبا و18 في المئة في الشرق الأوسط.

والملاحظ أن هذا الإصدار شهد طلباً قوياً، مشيراً إلى نمو الطلب على أوراق مالية شرق أوسطية سائلة بعد أن شهد العام 1998 تراجعاً في إصدار السندات الدولية في الدول النامية بشكل عام (بسبب أزمة شرق آسيا وروسيا والبرازيل)، والدول العربية التي انخفضت الإصدارات الجديدة فيها بنسبة 36,4 في المئة.

ومن المتوقع أن تساهم حصيلة هذا الإصدار في التوسّع في التنقيب عن النفط والغاز وزيادة القدرة على الإنتاج. وكانت قطر حصلت على تصنيف من وكالة «ستاندرد أند بورز» بمناسبة إصدارها لهذه السندات الدولية، من فئة BBB للدين الممتاز غير المضمون بالعملة الأجنبية.

كما أكّدت «ستاندرد أند بورز» تصنيفها لإصدارات العملة المحلية + BBB واستقرار النظرة المستقبلية لدولة قطر. ويدعم هذا التصنيف الذي يعتبر ذات درجة إستثمارية جيدة (BBB) خصائص عدة يتمتع بها الاقتصاد القطري، إذ تمتلك قطر ثالث أكبر احتياطي عالمي للغاز الطبيعي ولديها حالياً مشاريع ضخمة للغاز الطبيعي السائل (LNG) قيد الإنشاء، ومشاريع هيدروكربونية أخرى بدأ العمل بها في العام 1997 بهدف التصدير، هذا إضافةً إلى توسّع قدرات قطر الإنتاجية للنفط الخام من 400 ألف برميل في اليوم في العام 1994 إلى 710 آلاف برميل في اليوم حالياً بعد أن تمّ فتح هذا القطاع أمام الشركات الأجنبية، هذا فضلاً عن مرونة مالية لدى الخزينة تعزّزها موجودات خارجية كبيرة غير مصرّح عنها بشكلٍ واضح. ■



All

other

airlines

give you

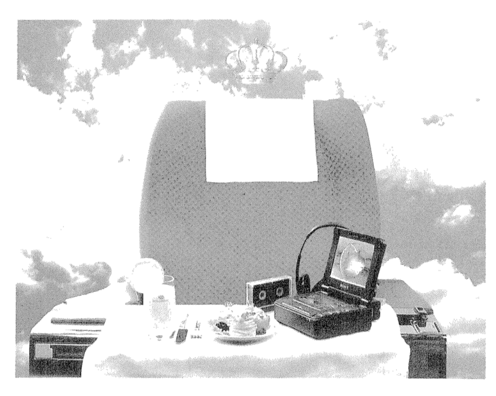
Business

Class

Business

Class.

Our Crown Class is First Class Business Class.



We fly from where three continents converge. Our home hub is what any airline would consider a premium location. So conveniently connected to major destinations in Europe, the USA and the Far East. You'll spend less time in airports and have a more productive business travel day.

We know you'll enjoy your time onboard, lounging, on really roomy seats with all the legroom you can stretch out on. Aboard wide-bodied aircraft, experience First Class service down to the last detail. Choose from a selection of 15 international films on your Personalized Video System.

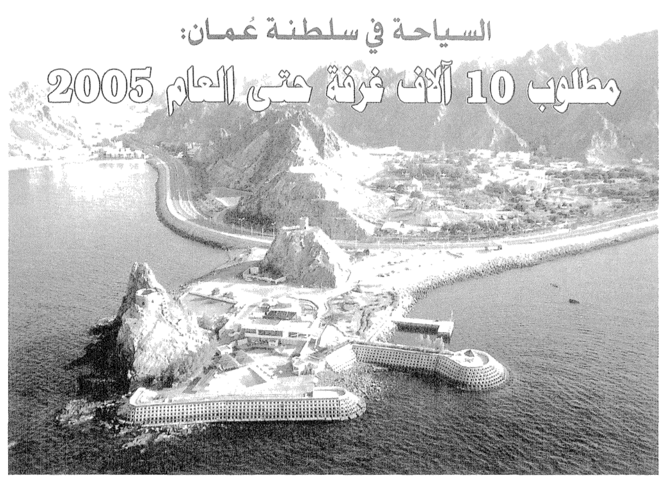
All these First Class comforts at Business Class fares.



ROYAL JORDANIAN

Reflecting the Change

السياحة في سلطنة عُمان:
مطلوب 10 آلاف غرفة حتى العام 2005



العالم العربي يزخر بالكثير من الإمكانات السياحية المتنوعة من أقصاه إلى أقصاه، وهذا التنوع في المقوّمات السياحية في ما يتعلق بالمناخ والشواهد التاريخية والمعالم الثقافية والأثرية، يصب في مصلحة التكامل السياحي للوطن العربي كوجهة سياحية واحدة. بيد أن نصيب الدول العربية من سوق السياحة العالمية لا يتجاوز 2،3 في المئة وهي نسبة متدنية جداً، الأمر الذي نعتقد أنه ينبغي الإلتفات إليه ومعالجته بمضاعفة الجهود المبذولة، واستغلال الإمكانات السياحية المتنوعة، وتبني سياسات تكاملية في مجاليّ التسويق والترويج السياحي، بحيث تعمل كل مجموعة دول عربية ذات تقارب جغرافي وتشابه طبوغرافي على تنفيذ خطط مشتركة للترويج كوجهة سياحية واحدة وهو ما نتمنى أن يحقق في المستقبل القريب.

أما في ما يتعلق بسلطنة عمان، فعلى الرغم من حداثة صناعة السياحة فيها، فهناك تطور ملحوظ في البنى التحتية لمشاريع القطاع السياحي، وكذلك الحال في نشاط الحركة السياحية وأعداد السياح القادمين إلى السلطنة، ومع تنوّع المنتج السياحي في السلطنة وجودته تسعى الوزارة إلى تنفيذ خطة تنمية وتطوير القطاع السياحي بوصفه من القطاعات الإقتصادية المهمة في رفد الناتج الوطني، ولما يشكله من وفرة في فرص العمل للشباب العماني.

وقد يتأثر القطاع السياحي في السلطنة كغيرها من الدول بالعوامل السياسية والإقتصادية والإقليمية والدولية، وتعمل الأزمات السياسية والإقتصادية على التأثير سلباً بشكل مباشر وآخر غير مباشر في نسب النمو المستهدفة في القطاع من خلال الخطط الموضوعة لهذا الشأن.

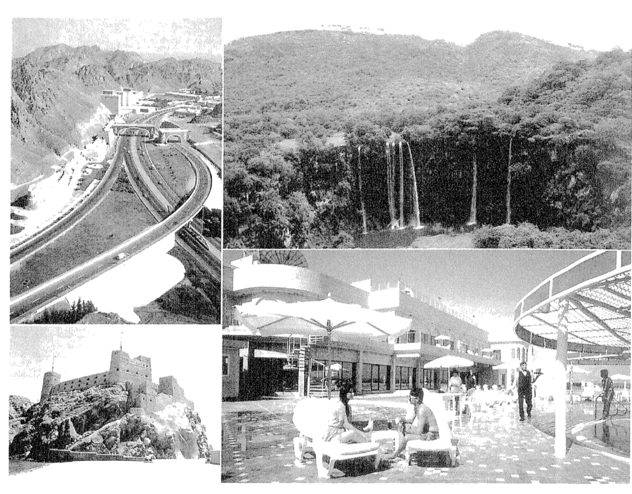
ويسهم القطاع السياحي في السلطنة حالياً بما قيمته 1 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، ومن المتوقع ألا تقل عن 3 في المئة بحلول العام 2020.

تدرّج في النمو

إن مشهد الحركة السياحية في السلطنة يمكن تلخيصه عموماً في المعادلة التالية «تدرّج في النمو مع دفع عجلة التنمية للمراحل المقبلة»، والحركة السياحية شهدت خلال العام الماضي تميزاً واضحاً في تشغيل القطاع السياحي، حيث بلغ عدد النزلاء 153،969 نزيلا بنسبة زيادة قدرها 10 في المئة عن العام 97، فيما بلغ عدد الليالي السياحية 1،331،861 ليلة، وقد بلغت نسبة الأشغال في الفنادق (44 في المئة)، فيما حقق القطاع الفندقي إيراداً قدره 43 مليون ريال عماني.

ترويج المعالم والمقوّمات

وتقوم الوزارة بتنفيذ خطط وبرامج محددة للترويج والتسويق للمعالم السياحية والمقوّمات الطبيعية التي تتميّز بها السلطنة، وذلك بالمشاركة في المعارض والملتقيات العربية والعالمية وتسويق الحزم والبرامج السياحية، ونعكف حالياً على



دراسة إمكان تعيين ممثّلين للترويج السياحي في الدول الرئيسية المصدّرة للسياحة في العالم، كما نسعى لخلق نشاطات وبرامج سياحية للزائر طيلة العام واستحداث أنماط سياحية جديدة لما لها من أثر في رفد إقتصادات القطاع السياحي، فيما يعرف بـ «تمديد فترة بقاء السائح لتعزيز الليالي السياحية».

وعمان بلد يستقطب العديد من الزوار، ونظراً للقرب الجغرافي لدينا سياح من الدول العربية خصوصاً من دول الخليج العربي، ولدينا حضور قوي في سوق الدول الأوروبية، كما نرحّب بالسياحة الأسرية ورجال الأعمال والمستثمرين. أيضاً نركّز على استقطاب ما يعرف بسياحة النخبة آخذين في الإعتبار نوعية المنتج السياحي العماني.

حوافز لجذب الاستثمارات

وترحب السلطنة بالإستثمارين المحلي والأجنبي في القطاع السياحي، وتوفر العديد من التسهيلات للراغبين في الإستثمار في هذا القطاع مثل تسهيل الإجراءات المتّبعة، وتوفير أراضٍ سياحية جاهزة للمستثمرين في المشاريع السياحية بأسعار رمزية، وتوفير الدعم المالي بفوائد مصرفية مقدارها 3 في المئة مع فترة سماح من الدفع لمدة خمسة أعوام، بحيث يتم استرداد القرض خلال عشرة أعوام ابتداءً من بعد فترة السماح، وهناك إعفاء على ضريبة الدخل لمدة 5 أعوام ويمكن تمديد الفترة إلى 5 أعوام أخرى، وإن هذه الحوافز تنطبق على المشاريع الأخرى صناعية وزراعية ... إلخ.

يُجرى حالياً تنفيذ خطة تنمية وتطوير السياحة التي من أهم معالمها رفع الطاقة الإستيعابية للمشاريع الإيوائية، وتقدّر الحاجة من الغرف حسب الدراسات بعشرة آلاف غرفة حتى العام 2005م مع الأخذ في الإعتبار تنويع الإستثمارات لتشمل المشاريع الترفيهية والإستفادة من الإمكانات البحرية والبيئية والعمل على جذب الفعاليات السياحية الدولية واستغلال المقوّمات السياحية الطبيعية كالكهوف والرمال لتطوير المنتج السياحي في سبيل إستغلاله، وتكثيف المشاركة في الملتقيات وأسواق السفر العالمية في البلدان المستهدف جذب المجموعات السياحية منها إلى السلطنة.

وأخيراً، لا شك في أن مسألة الأجواء المفتوحة تسهم في تنشيط الحركة السياحية وتساعد في تشجيع شركات الطيران والسياحة على تنفيذ البرامج السياحية، إلا أنه لا بد من وضع أسس وإجراءات محددة للتقليل من الآثار السلبية الناتجة، ومقارنة بحجم السياحة العربية إلى الخارج، هناك مبالغ كبيرة تصرف خارج الوطن، لكن لا بد من تقديم البديل للسائح العربي، الأمر الذي يبرره غياب ستراتيجية موحّدة للتسويق العربي مع إيماننا بأن ترابط الجهود بين المعنيين لتنمية وتطوير القطاع السياحي من شأنه أن يسهم بفاعلية في زيادة حركة السياحة البينية. ■

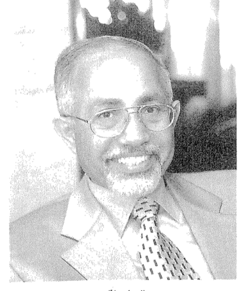
محمد بن حميد الحوسني

مدير الإعلام والسياحة الداخلية في وزارة التجارة والصناعة – المديرية العامة للسياحة

رئيس جمعية الصناعيين اليمنيين

سعيد: لدينا مجالات استثمار في الصناعة والسياحة

ميناء عدن سيلعب دور القاطرة



عبد الجبار هائل سعيد

في خطوة هي الأولى، تشهد العلاقات اللبنانية – اليمنية مبادرات نوعية في اتجاه الإنفتاح وتحقيق التعاون الإقتصادي. فبعد أن كانت السوق اليمنية مجهولة، وكان حجم تصدير المنتجات اللبنانية إليها خجولاً في الماضي، فإن ثمرة الجهود التي قامت بها الهيئات الإقتصادية في كلا البلدين، كرّست ضرورة إقامة اتفاق تجارة حرّة بينهما، على غرار الإتفاقات التجارية التي عقدها لبنان مع سورية والكويت ومصر وقريباً مع الأردن.

وكانت الزيارة التي قام بها مؤخراً وفد من جمعية الصناعيين اليمنيين، والذي ضم عدداً من الصناعيين ورجال الأعمال من مختلف القطاعات، إلى كبار المسؤولين اللبنانيين وممثلين عن مختلف القطاعات الصناعية اللبنانية، مناسبة مفيدة للبحث في أطر التعاون المشترك والعمل على إزالة العوائق التي تحدّ من نموّه وتطوّره، لا سيما الجمركية منها.

عن الزيارة ومضامينها، إلى جانب مواضيع أخرى، التقت «الإقتصاد والأعمال» رئيس جمعية الصناعيين اليمنيين رئيس الوفد عبد الجبار هائل سعيد. وهنا حوار معه:

■ هذا أول اتصال للقطاع الخاص اليمني، وتحديداً صناعي مع لبنان. ما هو هدف الزيارة، وهل هناك تحرك مماثل تجاه دول أخرى؟

□ هذه المرحلة تفرض علينا جميعاً، خصوصاً كصناعيين، التحالفات والتجمعات الإقتصادية، لا سيما في ظل التحولات العالمية.

وهذه الزيارة جاءت تلبية لدعوة جمعية الصناعيين اللبنانيين، على أثر الاتفاق الذي تمّ بيننا في 8 أيار/مايو العام 97، الذي نصّ على تبادل الآراء والخبرات والوثائق والمعلومات، ودعم وتشجيع الصادرات والتبادل التجاري، وإقامة المعارض الصناعية المتخصصة، بالإضافة إلى السعي لإقامة مشاريع استثمارية مشتركة.

كما تهدف الزيارة إلى تلمس فرص الإستثمار المتاحة لرجال الأعمال اليمنيين في لبنان، إلى جانب بحث فرص تصدير المنتجات اللبنانية إلى اليمن، بالإضافة إلى دعوة الصناعيين اللبنانيين إلى زيارة اليمن والإطلاع عن كثب على فرص الاستثمار وواقع الصناعة فيها، ودراسة إمكان قيام مشاريع صناعية مشتركة، خصوصاً أن مجالات الاستثمار باتت بعد تخطي اليمن لظروفه الإقتصادية الصعبة، مؤاتية جداً، فقانون الاستثمار اليمني اليوم مميز والنظام الإقتصادي شبيه بالنظام اللبناني لجهة التسهيلات، إلى جانب انخفاض تكلفة عناصر الإنتاج مقارنة بدول أخرى من جهة، والمواد الأولية والعمالة والخدمات من جهة ثانية، والإستثمارات المتاحة كثيرة، في قطاعات الزراعة والسياحة وطبعاً الصناعة، سواء في القطاع الصحي أو الرخام كمواد اولية، أو الغذائي.

أما على صعيد التجارة الحرة، فيهمنا أن يعقد بين لبنان واليمن اتفاق لمنع الإزدواج الضريبي، لأن اليمن اليوم تشكل سوقاً واعدة للإنتاج اللبناني، فهي تشهد نمواً عالياً، ويصل عدد سكانها حالياً إلى 18 مليون نسمة، وهي تنمو بمعدل 10 في المئة سنوياً، ومن المتوقع ان يتجاوز تعداد سكانها الـ 40 مليوناً، الأمر الذي سيزيد من حجم القوة الشرائية.

■ بعد استقرار الوضع السياسي في اليمن، كيف ينمو الإستثمار الصناعي، وما هي الحوافز التي تعطيها الحكومة للإستثمار الصناعي؟

□ الحياة الإقتصادية في اليمن بحالة نمو مطرد، فإنها بعد الأزمة التي شهدتها العام الماضي، ومباشرة بعد وحدة اليمنين الشمالي والجنوبي، كانت بشهادة المنظمات الدولية حالة ميؤوس منها، لكن بفضل الإصلاحات التي قامت بها الحكومة مؤخراً «أصبحت اليمن نموذج للطالب المثالي.. يطبق جميع النصائح والتوصيات بوعي» كما استفدنا من الخبرات المحلية والإقليمية والعالمية. ومن جملة الإصلاحات كان تحرير الإستثمار في اليمن بنسبة مطلقة .. بلغت مئة في المئة، وتحرير العملة وإلغاء القيود الجمركية ورفع الدعم عن كافة المنتجات الأولية باستثناء القمح، كان له الأثر الكبير في نمو الإقتصاد واجتياز المراحل الصعبة.

■ هل هناك خطوات جدّية لتنشيط الاستثمار والحركة التجارية في اليمن؟

□ إن اليمن مقبل على مشاريع واعدة، خصوصاً فيما يتعلق بالاستثمارات، فهو لا يزال في طور النمو ويحتاج إلى مشاريع كثيرة، على غرار ما يحدث في لبنان، ونحن جادون في توفير مناخات مناسبة للإستثمار، وتنشيط حركة التجارة بين اليمن ولبنان وكافة الدول العربية، ونولي

من المنطقة الحرة في عدن

تسهيل عملية إيصال البضائع والمنتجات اللبنانية إلى اليمن أهمية كبرى، الأمر الذي اثرناه مع رئيس الوزراء اللبناني الدكتور **سليم الحص** ووزير النقل **نجيب ميقاتي**، سعياً لإزالة العوائق التي تعترض نمو وتطور التبادل التجاري، من حيث الكلفة العالية للنقل، سواء البحري أو البري، وتذليل هذه العوائق بالأطر القانونية لتخفيض وتوفير هذه الكلفة وإيجاد وسائل نقل بحرية مباشرة إلى اليمن، أو وسائل برية لنقل البضائع اللبنانية إلى اليمن.

■ هل هناك تحرّك مماثل تجاه الدول العربية الأخرى؟

□ التجارة البينية في اليمن، لم تكن استثناءً عن باقي الدول العربية، فهي لم تلقَ الإهتمام الكامل من قبل المسؤولين، وتفاوتت بين دولة وأخرى، لكنها بقيت بشكل عام ضعيفة، فإن نصيب اليمن من التجارة البينية لا يتجاوز 8 — 10 في المئة، معظمها من المنتجات الزراعية والثروة السمكية.

وحالياً ومن خلال القطاع الخاص اليمني، نحاول إحياء التعاون التجاري البيني، عبر تفعيل المطالبة وحثّ الجهات الرسمية على تبنيها بمحاولة تقليص الرسوم الجمركية، وتفعيل منطقة التجارة الحرة التي وقّع عليها اليمن، ودخولها جدياً حيّز التنفيذ، لأن الوقت لن يكون في صالحنا إذ لم تكن هناك خطوات سريعة وفاعلة لبناء تعاون اقتصادي عربي، يقوم على رؤية اقتصادية متكاملة وموحّدة. فإذا ما استمرينا على السياسة الاقتصادية الحالية نفسها، فسوف نذوب ونضمحل أمام العمالقة العالميين، ولن يكون لنا في المستقبل أي وجود.

واقع الصناعة في اليمن

■ الصناعة اليمنية ما زالت مجهولة نسبياً، ما هو واقع هذا القطاع؟

□ الصناعة في اليمن قطاع حديث النشأة، بدأ نموّه في الظل في الفترات الأولى لأسباب عديدة، ارتبطت بظروف السوق المحلية والعمالة فيها، وغياب الكوادر المتخصصة والمؤهلة لإدارة عجلة هذا القطاع، إضافةً إلى ندرة الأموال المتاحة لتمويل المشروعات الاستثمارية الصناعية، كما كانت قدرات المؤسسات أيضاً محدودة.

وأعتبر أنه ابتداءً من العام الماضي، كانت البداية الحقيقية لنمو الصناعة، لتقفز بعد ذلك إلى معدلات عالية، وتشكل حالياً نسبة 10 في المئة مقارنة بالقطاعات الأخرى، خصوصاً الاستثمار النفطي، الذي كان له دور كبير في تأمين الأموال اللازمة لتفعيل القطاع الصناعي، الذي أصبح وبعد مرور عام تقريباً على ولادته قادراً على تغطية احتياجات السوق الاستهلاكية المحلية، خصوصاً الغذائية منها ومواد التنظيفات، حتى أن جزءاً آخر، باشرنا في تصديره إلى بعض الدول المجاورة وأميركا وبكميات متواضعة.

ولا شك في أن الصناعة في اليمن ظهرت متأخرة، مقارنة بالدول الأخرى، لكنها بدأت من حيث انتهى الآخرون، فهي تستخدم أفضل التقنيات والتجهيزات الحديثة، وكثيرة هي المصانع التي حصلت على شهادة الإيزو، وبات لها قدرة على المنافسة.

من ناحية أخرى، فإن قانون الاستثمار الذي عُدّل مؤخّراً، يعتبر من أفضل قوانين الاستثمار في المنطقة العربية، فهو يفتح المجال واسعاً أمام المستثمرين المحليين والأجانب، بحيث لا يفرّق بين الاستثمارات اليمنية أو العربية أو الأجنبية، حيث أن للجميع الواجبات والحقوق نفسها. وتتيح الفرصة للمستثمر أن يتملك المشروع مئة في المئة، إلى جانب تسهيلات متعددة ذات حوافز مالية مباشرة أو غير مباشرة، إضافة للإعفاءات الجمركية والضريبية لفترة زمنية معينة وبحسب المشروع.

بالإضافة إلى أن إقامة المنطقة الحرة في عدن كان لها تأثير كبير في جلب الاستثمارات الصناعية الجادة، خصوصاً أن ميناءها، يعتبر من أهم الموانىء في العالم، فهو بالإضافة إلى تجهيزاته الحديثة، الوصول إليه سهل جداً، ونظراً لمزايا موقعه التي حباه الله بها، فهو مفتوح على البحر الأحمر والبحر العربي والمحيط الهندي.

كما أن للمنطقة الحرة تأثيرات إيجابية كما ذكرت إلى جانب الملاحية، فلقد جلبت العديد من الاستثمارات الضخمة، منها على سبيل المثال شركة اليمن — انفست، التي قامت بتنفيذ المراحل الأولى من المنطقة الحرة، وتملك حالياً أكثر من 40 في المئة من أسهمها، بالإضافة إلى عروض كثيرة، تبلغ قيمتها نحو مليار دولار تقريباً، لا زالت قيد الدرس، ومن الممكن تنفيذها خلال الفترة المقبلة.

وفي اليمن لا زال العمل الصناعي مرتبطاً إلى حدٍ بعيد بالعمل التجاري والخدماتي، لأن هناك مجالات أخرى للإستثمار، فإلى جانب الصناعة، هناك المشاريع السياحية، لوجود أفضل المشاريع السياحية، ضمن مناطق تمتد سواحلها البحرية إلى نحو 2500 كيلومتر، إلى جانب الجزر الكثيرة الجميلة، مثل سوقطرة، التي تمتد على تخوم الربع الخالي، وتعتبر محمية بيئية، لم تتعرض إلى أي تلوث ولم تمسها الأيدي حتى الآن، إلى جانب الجبال والتلال في مناطق مترامية في البلاد والآثار والحضارة اليمنية القديمة.

وحيث أن هذه المعالم السياحية تحتاج إلى الفنادق والخدمات السياحية، فإن مجال الاستثمار فيها واسع ومتعدد، وله جدوى اقتصادية واسعة جداً، ما يتيح فرصاً كبيرة للإستثمار، خصوصاً أن اليمن يتمتع بالإستقرار السياسي والأمني.■

حاوره: بهيج أبو غانم

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

مؤتمر في لندن حول مناخ وفرص الاستثمار

لندن – سهى معاد

في 21–22 إبريل، عقد مؤتمر تعزيز فرص الاستثمار والتطلعات المالية المستقبلية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في لندن من تنظيم مؤسسة Risk Conferences. وشهد المؤتمر حشد من الحضور ضم كبار رجال الأعمال والمصرفيين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وترأس جلسات المؤتمر كل من **عباس حلمي**، مدير Concorde International Investment في القاهرة، والسيدة **سلوى منصور**، المديرة العامة وعضو في رئاسة مجلس إدارة بنك تنمية الصادرات في مصر Export Development Bank. وغطى المؤتمر مجموعة من المواضيع حول فرص الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كان أبرزها آثار تراجع سعر النفط على الأوضاع المالية في منطقة الشرق الأوسط، ومستقبل الأسواق الصاعدة في المنطقة، وآثار السوق المالية الاسلامية على أسواق رأس المال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وبنيتها، والتحوّط لمخاطر تقلب سعر العملات في المنطقة، وآثار برنامج الاصلاح المتبع في مصر على استقرار الاوضاع المالية والاقتصادية في البلاد، والتحديات والفرص التي تواجه إدخال المنتجات المالية الجديدة في أسواق منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا، وفرص الاستثمار في دول الخليج، وآفاق تطور الجهاز المصرفي في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وآفاق أسواق رأس المال في المنطقة، ودراسة جدوى حول تطور أدوات تمويل الشركات Corporate finance في مصر.

في ظل الأوضاع المالية والاقتصادية الراهنة في دول آسيا وأميركا اللاتينية، ومعاناة هذه الدول الأزمات المالية، تتجه الأنظار إلى فرص الاستثمار في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا مع زيادة تطور الأسواق المالية فيها وتحسن أوضاعها الاقتصادية. فلا أحد يستطيع إنكار محافظة دول منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا على معدل نموها الإقتصادي خلال فترة الأزمة الآسيوية، ما يشجع على دراسة الاوضاع الاقتصادية والمالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والنظر بجدية في فرص الاستثمار المتوفرة فيها.

وعن تقييم مناخ الاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عرض الدكتور **محمد العريان**، رئيس Salmon Smith Barney في لندن، لمحة عن التطورات الاقتصادية في دول المنطقة شملت أوضاع أسواق رأس المال وأبرز المؤشرات الاقتصادية والعلاقات الدولية، والمخاطر المحيطة بالاستثمارات في المنطقة وآثار السياسات الاقتصادية المتبعة، واستراتيجيات الاستثمار التي توفر الربح وتجنب المخاطر.

وعن آثار تراجع أسعار النفط، عرض Andrew Cunningham، نائب رئيس Moody's Investor Service في قبرص، تقييماً لمدى قوة الأسواق المالية في المنطقة ومواجهتها تقلبات سعر النفط. كما تناول موضوع منظمة التجارة العالمية وأهمية اتباع المعايير الدولية في الافصاح المالي والرقابة، وقدم التوقعات المستقبلية لمؤشرات تقييم المصارف bank rating في منطقة الشرق الاوسط.

أما بالنسبة لمستقبل الاسواق الصاعدة في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا فقد قدم السيد Angus Blair، رئيس قسم استثمارات رأس المال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في ABN Amro في لندن، ورقة عمل تناولت تقييماً لتطورات أسواق رأس المال في المنطقة وإعادة هيكلة الشركات، والفرص الاستثمارية الجديدة الواعدة.

وقدم السيد **باسل غلاييني**، رئيس قسم فرع لندن للمستثمر الدولي، ورقة عن أوضاع وفرص الاستثمار في دول الخليج وتأثير منظمة التجارة الدولية وأسعار النفط وتطور القطاع المالي عليها.

وعن مشاريع الخصخصة في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا قدم **عبد الرحمن السيدي**، وزير الخصخصة السابق في المغرب، ورقة تضمنت تعريفاً لمفهوم الخصخصة ودوافعها والأطر التنظيمية والاقتصادية المحيطة بها. ونوّه بأهمية وضع أهداف واستراتيجيات محددة وواضحة لمشاريع الخصخصة، كما تناول موضوع خصخصة مشاريع البنى التحتية وآفاق الخصخصة في المنطقة.

وقدم السيد **أسعد رزوق**، رئيس قسم الشرق الاوسط في NOMURA International في لندن، لمحة عن التطورات الاقتصادية في إيران والجزائر وسورية والعراق وفرص الاستثمار في هذه الدول.

كما قدم السيد **مأمون تأذي**، المحلل في قسم الابحاث عن الأسواق الصاعدة في سالمون سميث بارني في لندن، لمحة عن تطورات الجهاز المصرفي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مشيراً الى أهمية هذا القطاع بالنسبة لاقتصاد دول المنطقة كما عرض تقييماً للأوضاع المصرفية الحالية.

وعدد Caren Gaboutchian الاقتصادي في ING Barings في لندن، الدوافع للاستثمار في أسواق رأس المال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا متناولاً درجة الانفتاح فيها ودور الحكومة في مشاريع الخصخصة والأطر التشريعية والتنظيمية ودرجة الافصاح في هذه الأسواق. كما قدم تعريفاً لمفهوم الأسواق المالية الدولية وأدواتها.

واختتم **محمود سعودي**، المدير العام لبنك تنمية الصادرات في مصر، بتقديم دراسة عن جدوى استخدام أدوات تمويل الشركات في مصر، حيث عرض الأوضاع الحالية للجهاز المصرفي في مصر ودور المصارف في تقديم خدمات تمويل الشركات وآفاق هذه الخدمات في المنطقة.

وخلاصة المؤتمر تبيّن أن الأسواق المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لا تزال تعاني تقلبات أسعار النفط، ما يوجب على السلطات في هذه الدول إصلاح أنظمتها، كما أن تجارة النفط لا تزال غير خاضعة لأحكام منظمة التجارة الدولية في ظل من التوجهات الداعية الى هذا الأمر. أما العمليات التجارية الدولية في المنطقة

فهي لا تزال تفتقر إلى تعزيز حماية حقوق الملكية وتعديل الأنظمة والتشريعات والعمليات المحيطة بها. ويبلغ معدل تقييم قوة المصارف rating في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا معدل وسط الى متدني.

وعن التطورات الاقتصادية والمالية تشير الدراسات التي طرحت خلال المؤتمر إلى أن معدلات النمو في منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا هي متفاوتة، ولا تزال إمكاناتها التجارية ضعيفة، كما أن موضوع الموازنة لا يزال قيد الدرس لديها. أما أسواق رأس المال فهي تشهد تطوراً وتوسعاً وتحسناً في تسوية العمليات، أما درجة الافصاح فهي لا تزال متدنية. ومن أهم الأمور التي تعترض تطور الأسواق المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا البيروقراطية والمشكلات في الهيكلية الادارية والافصاح المالي.

متطلبات المنطقة تتزايد في الوقت الحالي وأهمها تغيير الهيكليات الادارية وخلق الاستقرار في سعر النفط وتأمين التمويل وتعزيز الانفتاح والتكامل الاقتصادي.

أما عن الخدمات المالية الاسلامية، فإن حجمها يتزايد بسبب زيادة الطلب على الخدمات المصرفية التقليدية بشكل عام في المنطقة وعلى الخدمات المصرفية الاسلامية بشكل خاص، وبسبب وجود شريحة من المستثمرين تتجنب التعامل بالفائدة نظراً لتحريم الشريعة الاسلامية لها. ومن المتوقع توسعاً للخدمات المصرفية الاسلامية وزيادة في تقبّل المستثمر لها.

وتعاني منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مخاطر في تقلبات سعر الصرف تعود إلى مخاطر تغيير الحكم في البلاد وإمكان تدهور العملة.

أما بالنسبة للجهاز المصرفي في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فهو يواجه منافسة شديدة مع زيادة متطلبات العملاء للخدمات المصرفية المتنوعة. وتواجه الخدمات المصرفية المجزئة Retail Banking Services منافسة شديدة من قبل المؤسسات الاجنبية. وحالياً تسعى المصارف الى رفع مستوى خدماتها كما تسعى السلطات الى تطوير الأسواق المالية والخدمات المصرفية. ■

السعودية، الإمارات، الكويت

برامج «الأوفست» الخليجية ماذا كانت ثمارها؟

عقد مؤخراً في أبو ظبي مؤتمر «الأوفست والتحديات الاقتصادية للعام 99» وشاركت فيه وفود من برامج «الأوفست» في دول مجلس التعاون الخليجي، إضافةً إلى عدد من الشركات العالمية المعنية بشؤون الإستثمار.

وركّزت مواضيع المؤتمر على دور الإستثمار الصناعي في عملية النهوض الاقتصادي الشامل، ومدى مساهمة هذه الإستثمارات في تنويع مصادر الدخل وتوفير قدر أكبر من الصادرات.

مدير المشاريع في مكتب المبادلة الوطني في دولة الإمارات العربية المتحدة **فارس البيهوني** أكّد أن حجم المشاريع المنوي تنفيذها عبر المكتب يصل إلى نحو 10 مليارات درهم خلال الأعوام العشرة المقبلة.

وأشار إلى أن عدد المشاريع التي تمّ تنفيذها حتى الآن بلغ 25 مشروعاً، تقدّر استثماراتها بنحو 1,93 مليار درهم، من بينها شركات مساهمة عامة مثل شركة «الواحة وبناء السفن»، وشركة «أسماك». ومن هذه المشاريع أيضاً شركة «صناعات» القابضة التي طرحت للاكتتاب مؤخراً ويبلغ رأس مالها 4 مليارات درهم.

وفيما لفت إلى أن هذه المشاريع لا تتضمّن تلك التي ستنفّذ داخل الدولة وفق برنامج «دولفين» العملاق الذي ستصل استثمارات مشاريعه إلى ما بين 8 و10 مليارات دولار، قال إن مكتب برنامج المبادلة تجاوز الطريقة التقليدية وانتقل إلى العمل على تنمية اقتصاد الدولة على المدى الطويل من خلال تأسيس شركات مساهمة لخلق فرص استثمار جديدة بغية تنويع مصادر الدخل القومي.

وفي العربية السعودية

مدير الشركة العالمية للأنظمة الهندسية في المملكة العربية السعودية **د. عبد العزيز جزار** تحدّث في الجلسة الافتتاحية للمؤتمر عن برامج «الأوفست» معتبراً إياها منفذاً لفرص استثمارية، ومؤكّداً على دور المبادلة والثمار الاقتصادية التي يحققها، ودعا إلى توفير الأجواء الملائمة لتشجيع وجذب الإستثمارات من خلال تعديل القوانين ومنح حوافز ضريبية مع الحفاظ على استقرار النظام النقدي.

الرئيس التنفيذي للمؤسسة الوطنية للصناعة في المملكة قال أنه من الضروري تحفيز الإستثمار في مشاريع الصناعات البتروكيميائية كاشفاً أن أهداف برامج «الأوفست» في العربية السعودية يكمن في تشجيع الشركات الصناعية ذات التكنولوجيا المتطورة على الإستثمار للمساهمة في تنمية الاقتصاد السعودي من خلال المشاريع المشتركة ذات العائد الجيد. وأشار إلى أن برنامج المبادلة يهدف أيضاً إلى نقل التكنولوجيا المتطورة وتنمية مهارات اليد العاملة الوطنية وتخفيض قيمة فواتير الاستيراد عن طريق تعزيز التصدير إلى الأسواق الخارجية.

أما رئيس مكتب «الأوفست» في وزارة المالية الكويتية **مازن مروة** فقال إن عدد المشروعات التي تمّ تنفيذها منذ العام 1993 حتى اليوم بلغ 12 مشروعاً تصل التزاماتها إلى 550 مليون دولار من أصل 1,6 مليار دولار تغطي التزامات 34 شركة أجنبية.

وأشار إلى موافقة المكتب الكويتي على مشروع صندوق المنح الدراسية، ومشروع إنتاج صخر البوماس لإنتاج أنابيب البلاستيك برأس مال 15 مليون دولار وهو أول مشروع «أوفست» سيقام في تركيا بمساهمة كويتية – فرنسية – تركية.

وتقدم **مروة** بورقة عمل إلى المؤتمر عن برنامج المبادلة في دعم سياسة الحكومة الكويتية الرامية إلى تشجيع القطاع الخاص وتنمية الموارد البشرية. وأشار إلى أن نسبة الالتزامات الخاصة والشركات الأجنبية المتعاقدة في برنامج «الأوفست» الكويتي تصل إلى نحو 30 في المئة على مدار 8 سنوات، تقوم خلاله الشركات بتنفيذ 50 في المئة من التزامها خلال الأعوام الأربعة الأولى.

وكشف **د. طالب أحمد علي** رئيس شركة الإستثمارات الصناعية في الكويت أن صندوق الأوفست الذي بدأ نشاطه خلال شهر نيسان/ أبريل الماضي يتراوح حجم رأس ماله ما بين 25 و100 مليون دينار كويتي، ويشكّل أحد الأدوات التي تبحث عن فرص استثمار مجدية للاقتصاد الكويتي، تجمع بين المستثمر المحلي والمستثمر الأجنبي. ■



نرحب بكم بوجه جديد
وبمزيد من الخدمات في
الشرق الأوسط
تطوّرت عادات المسافر العصري،
وإجابتاً على هذه التطوّرات،
فقد إخترنا "كراون بلازا"
كإسم جديدٍ لفنادق
"هوليدي إن كراون بلازا".
وبالتالي قمنا بتطوير خدماتنا
مع تعزيز العديد من التسهيلات
القيّمة والمناسبة.
إختاروا الأفضل دائماً
في رحلاتكم القادمة.
معاً سنواكب التطوّرات العصرية.
للحجز يرجى الإتصال بأي
من الارقام التالية:
كراون بلازا
فنادق . منتجعات
CROWNE PLAZA
HOTELS · RESORTS
العنوان الجديد
للمسافر المميّز
WINNER



في إفتتاح المعرض: الشيخ عبدالله بن زايد آل نهيان وإلى يمينه وزير السياحة والآثار الأردني عقل بلتاجي، مدير عام شركة ريد توم نتلي، وزير السياحة اللبناني آرثور نظريان والشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم رئيس طيران الإمارات

600 شركة في «الملتقى 99»

مشاركة عربية ضعيفة وغياب مغاربي واضح

- هجمة فندقية متزايدة على مصر
- 7 ملايين عربي يقضون إجازاتهم في الخارج

دبي - هانية ثابت

عاد الملتقى 1999 - معرض سوق السفر العربي - للسنة السادسة على التوالي وحط رحاله في مركز دبي التجاري أوائل شهر أيار/مايو الماضي حاملاً معه 600 شركة عارضة من 42 دولة. وقد قدر **توم نتلي** المدير العام للشركة المنظمة لهذا التجمع السياحي - REED TRAVEL - EXHIBITION نسبة النمو المتوقعة للنشاط السياحي في المنطقة بـ5 في المئة خلال 1999 وهذه النسبة تفوق المعدلات العالمية التي لم تتجاوز 3,1 في المئة.

الشيخ **عبدالله بن زايد آل نهيان** وزير الإعلام والثقافة في الإمارات افتتح المعرض وأعلن عن دراسة لإنشاء جهاز تنسيق مشترك على مستوى الدولة لتوحيد الجهود الترويجية السياحية في الداخل والخارج مشيراً إلى ربط هذا الجهاز بإحدى مؤسسات الاتحاد. ورافق **عبدالله بن زايد** في جولته على أجنحة الملتقى وزيرا السياحة في لبنان **آرثيور نظريان** والأردن **عقل بلتاجي**، إضافة إلى مسؤولين محليين وإقليميين.

المشاركة العربية

المشاركة العربية لم تتكافأ على الأجنحة عدداً ومساحاتٍ رغم سعي الجهات العربية، كل على حدة، لإيجاد آلية تعاون تساعد في تقرير السياحة البينية العربية، وفي استقطاب قسم من 7 ملايين سائح عربي يقضون إجازاتهم في بلدان أوروبية وفي الولايات المتحدة وأوستراليا وآسيا.

والمشاركة العربية في الملتقى جاءت في معظمها من خلال أجنحة وطنية من مختلف الدول مع غياب تونس، الجزائر، ليبيا وفلسطين ومشاركة متواضعة للمغرب (جناح من 20 متراً).

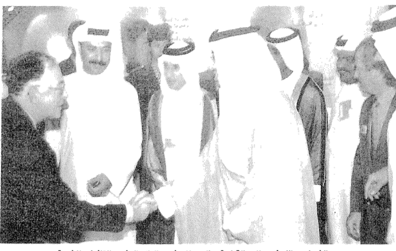
وقدّر مسؤولون من سلطنة عمان والكويت والسعودية حجم مساهمة القطاع السياحي في الدخل القومي بنحو 1 في المئة لاعتماد هذه الدول على مصادر أخرى. وتخرج دبي عن القاعدة التي تسعى للاعتماد على قطاعات أخرى غير النفط (يشكّل 18 في المئة فقط من الدخل) في مقدمها السياحة.

السياحة البينية

الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس دائرة الطيران المدني ورئيس مجموعة الإمارات، أكد أن السياحة البينية العربية لم تصل الى المستوى المطلوب لكن الوضع قد يتحسن قريباً إذا أقدمت الدول العربية على تحسين أوضاعها وتقديم التسهيلات اللازمة خصوصاً فيما يتعلق بالتأشيرات. وأضاف أنه تمّت مناقشة قضية فتح الأجواء بين الدول العربية لدعم السياحة البينية ولكن حتى الآن لم يتم الوصول إلى نتيجة نهائية.

وعلى أمل أن تنتقل العدوى إلى سائر الدول العربية اجتمع **خالد بن سليم**، مدير دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي، و**محسن بن خميس البلوشي**، وكيل وزارة التجارة والصناعة العُمانية للشؤون السياحية وبحثا على هامش الملتقى 1999 آلية تنفيذ إصدار التأشيرات السياحية الموحدة بين البلدين وأسفرت الجهود عن نجاح هذه المبادرة والاتفاقية الخاصة بهذا الشأن قيد التوقيع النهائي. علماً بأن هذه التأشيرة الموحدة ستعمل على زيادة حركة السفر والسياحة بين الدولتين كما ستعمل على أن تستفيد كل دولة من ميزات الدولة الأخرى السياحية في جذب السياح من كل أنحاء العالم إليها، عُمان تمتاز بسياحة المغامرات ودبي بسياحة التسوّق والترفيه.

وبالإنتقال إلى أجنحة لبنان وسوريا والأردن تجمع المصادر المشاركة على أن منطقة الشرق الأوسط سوف تصبح أول وجهة سياحية على الاطلاق في العالم في مرحلة ما بعد السلام إذا تحقق. فوزير السياحة الأردني **عقل البلتاجي**، أشار إلى أن لا سياحة بدون سلام موضحاً أن الأردن يهتم كثيراً بإقامة علاقات وإتفاقات شراكة مع جيرانه لتسويق المنتج السياحي الأردني ملمّحاً إلى خطط ترويج مع سورية. كما شهد الأردن نمواً في معدلات السياحة خلال العام الماضي بنسبة 27 في المئة وعائدات قيمتها 850 مليون دولار. أما لبنان فيركّز اهتمامه على السياحة البينية التي تأتي في المقام الأول من الأسواق الخليجية خصوصاً والعربية عموماً حيث ارتفع عدد زواره الخليجيين من 5 آلاف العام 92 إلى أكثر من 70 ألفاً العام الماضي. ورأى **ناصر صفي الدين**، مدير عام المجلس الوطني لإنماء السياحة في لبنان، أن إنشاء تكتل عربي سياحي بات ضرورياً من أجل مواجهة التكتلات العالمية الأخرى التي بدأت تظهر في أوروبا وغيرها.



الشيخ عبدالله في جناح «القطرية» وإلى جانبه أحمد الباكر الرئيس التنفيذي للشركة

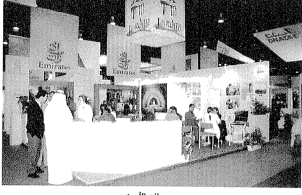
مصر: هجمة فندقية

بدورها شهدت مصر هجوماً فندقياً خلال الملتقى إذ لم تبقَ سلسلة فنادق عالمية مشاركة في المعرض إلا واستعرضت بفخر مشاريعها في القاهرة وشرم الشيخ والغردقة ومرسى علم، تقدّر الطاقة الاستيعابية في القطاع الفندقي المصري حالياً بـ 80 ألف غرفة والمتوقع أن تصل إلى 150 ألف غرفة في السنوات الثمانية المقبلة لتتماشى مع توقعات وصول 8 ملايين سائح.

وقد تنوّعت الفنادق العالمية هذه بين ستاروود التي ستفتتح فندق شيراتون رويال جاردينز في القاهرة ومنتجعين آخرين على البحر الأحمر: شيراتون شرم الشيخ وشيراتون رأس سدر. هذا فضلاً عن شيراتون هليوبوليس الحالي الذي تم تأهيله منذ سنتين بكلفة قاربت نحو مئة مليون دولار، ويشير هنا **فلانتينو برتوليني** المدير العام لهذا الفندق الى أن الطلب المحلي في القطاع الفندقي يزداد ويقوى بسبب الطفرة الاقتصادية في مصر وموجة الخصخصة. ونسبة الاشغال في شيراتون هيليوبوليس 86 في المئة وتتراوح جنسيات الزوار بين 11 في المئة من رجال الأعمال المصريين و10 إلى 11 في المئة أوروبيين ما بين سياحة وأعمال



جناح دبي الوطني



جناح الأردن

جناح روتانا ويبدو رئيس المجموعة ناصر النويس متوسطاً سليم الزير (إلى يساره) وعماد الياس

أما الجنسيات العربية الأخرى فتتراوح بين 2 و 4 في المئة خصوصاً الخليجي منها.

أما **مهى سعد** مديرة العلاقات العامة لـ ستاروود في الشرق الأوسط فتشير إلى الإهتمام الذي توليه الشركة لتدريب وتأهيل الطاقم البشري في فنادقها إضافة إلى تطوير التواصل بين الكوادر الإدارية والموظفين من خلال برامج متعددة درست ووضعت لهذا الغرض وبشكل يتلاءم مع أي حاجات أو نواقص مهنية.

أما كراون بلازا فستفتتح خلال السنوات الثلاثة القادمة: كراون بلازا القاهرة – كراون بلازا شرم الشيخ وكراون بلازا أبوسومة. ماريوت لها حصة أيضاً من خلال منتجع ميراج سيتي ماريوت في القاهرة والريتز كارلتون شرم الشيخ. من جهة أخرى اختارت فنادق ومنتجعات الفور سيزونز (Four seasons Hotels & Resorts) أن تفتتح أول فندق لها في الشرق الأوسط في القاهرة أواخر العام الحالي والذي سيطلق عليه: Four Seasons Hotel Cairo At The First Residence.

وبدأت مريديان خطة توسّعية تهدف من خلالها الوصول إلى 15 فندقاً في جميع أنحاء مصر هذا إلى البرج الجديد لـ مريديان القاهرة الحالي، ما سيرفع معدل عدد الغرف إلى 8800 غرفة. وخلال السنوات الثلاثة المقبلة سيتم افتتاح فنادق ومنتجعات لمريديان في طابا والعين السخنة ورأس سدر ومرسى علم فضلاً عن مريديان ماكادي باي. وتؤكد في هذا الاطار **سوزي نجا** مديرة التسويق والخدمات في فنادق مريديان القاهرة دور الحكومة المصرية الفعّال في تأهيل البنية التحتية بشكل يوازي التطور السياحي كتأسيس مطار في مرسى علم، فنحو ملياري جنيه مصري تصرف حالياً في هذه المجالات.

روتانا، صن انترناشونال

وأعلن **ناصر النويس** – رئيس مجموعة فنادق روتانا للفنادق عن أن المجموعة حققت إيرادات تراوحت بين 90 و 100 مليون دولار خلال العام الماضي. وأشار الى أن هناك تفكيراً جدياً في طرح المجموعة للمساهمة العامة لكن ليس قبل أن تتطوّر بشكل أكبر مما هي عليه حالياً لاجتذاب أعداد كبيرة من المساهمين. أما حجم الاستثمارات في الفنادق قيد التنفيذ التي ستديرها روتانا فتصل الى 150 مليون دولار وستغطي دبي، الشارقة، سورية، لبنان وقطر. ويؤكد **سليم الزير** – الرئيس التنفيذي لـ روتانا – على أهمية العنصر البشري في المجموعة حيث أنها توليه الاهتمام اللازم الذي حقق المنافسة مع شركات إدارة الفنادق العالمية المتواجدة في المنطقة.

أما شركة صن أنترناشونال فسوف تدير أول منتجع لها في الشرق الأوسط وهو فندق رويال ميراج الذي سيتم افتتاحه أوائل آب/ أغسطس المقبل وبلغت كلفته أكثر من 500 مليون دولار، يتكوّن من 230 غرفة و20 جناحاً مواجهة جميعها لشاطئ الجميرا في دبي.

«الإمارات»: الأجواء المفتوحة

وفي الملتقى 1999 تواجدت أيضاً مختلف شركات الطيران العربية والأجنبية إما من خلال أجنحة مستقلة كالكويتية والإمارات والسعودية والقطرية والـ United Air Lines و Air Malta أو من خلال الأجنحة الوطنية مثل طيران الشرق الأوسط ولوفتهانزا وسويس اير واير فرانس وبريتش أيروايز وغيرها.

طيران الامارات التي حققت أرباحاً زادت عن 400 مليون درهم خلال العام الماضي تركّز على سياسة الأجواء المفتوحة التي تطبّقها لتسهيل حركة النقل الجوي... عطفاً على هذا الموضوع يقول الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: «إن سماءنا مفتوحة لتيسير عمليات النقل التجاري، ونأمل أن تحذو الدول العربية حذوَ الامارات في هذا المجال». وأوضح أن منظمة الطيران العربية للطيران المدني تشجّع شركات الطيران العربية بالتنسيق مع حكوماتها لفتح سمائها كما تفعل الامارات.

وأعلنت طيران الإمارات خلال الملتقى عن فتح خط جديد إلى مدينة ميونخ الألمانية لتحذو حذو القطرية التي سبقتها إلى ذلك



جناح لبنان في الملتقى


الجناح المصري

منذ عام بواقع رحلتين أسبوعياً. فاعتباراً من تشرين الثاني/ نوفمبر 1999 تبدأ الإمارات بتسيير ست رحلات أسبوعية إلى ميونخ. هذا إلى أنها ستبدأ رحلات مباشرة إلى الولايات المتحدة خلال العام 2002 بعد استلام طائرات الـ أيرباص الجديدة. كما تعمل الشركة على دراسة «نظام الأميال» وامكان التعاون مع شركات طيران عالمية أخرى تمهيداً لتطبيقه العام 2000.

«القطرية»: مليون راكب

من جهة أخرى أعلن **أكبر الباكر** الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية على هامش الملتقى أن القطرية عازمة على تسيير رحلات يومية إلى ليبيا خلال الشهرين المقبلين. وفي دردشة خصّ بها **الباكر** «الإقتصاد والأعمال» خلال فعاليات الملتقى تكلم عن نتائج الشركة قائلا: «تظهر النتائج الأخيرة مشجعة، ورأى أن هناك دائما طرقاً تجعل من شركة الطيران أفضل من غيرها فقد تضاعفت الأرباح خلال العامين الماضيين إذ حملت الشركة 910 آلف مسافر خلال 1998 مقارنة بـ 440 ألفاً خلال 1996 والأمل عال جداً في الوصول إلى رقم المليون».

كما تحدّث عن أهمية التغييرات التي تجريها الشركة على أسطولها وذلك لتتطابق مع حاجات خطوطها وتطورها السريع.

الباكر الذي عمل كمدير مالي وإداري في دائرة الطيران المدني في قطر قبل استلامه زمام «القطرية»، لديه نظرة خاصة للشركة فيعلق: «أنا فخور جداً بهذه الشركة ليس لأنني أديرها إنما لأنها تحمل اسم قطر وأنا حريص على جعلها من أوائل شركات الطيران في المنطقة لتعكس صورة الدولة التي تعمل مؤخراً على تطوير نفسها سياحياً من خلال المحافظة على تقاليدها وعاداتها» ويضيف: «أعترف بأن قطر قد تكون تأخرت عن غيرها مثل دبي والبحرين في تحقيق تواجد عالمي لكن ما زالت لدينا الفرصة للحاق، فالسياحة نوعان: الأول مثل الذي نراه في دبي من سياحة ترفيه وتسوق والثاني سياحة التقاليد والعادات التراثية الذي تسعى قطر للحفاظ عليه واستثماره».

واستطراداً يؤكد **الباكر** أن قطر تعمل على بناء مبنى جديداً ليجهّز خلال سنتين تقريباً وبذلك يلغي الانطباع الأول السلبي الذي يشعر به الزائر أو العابر في المبنى الحالي نظراً لحالته غير المتماشية مع تطور وتوجهات الدولة. وفي الحديث عن سياسة الأجواء المفتوحة يعتبر **الباكر** أن قطر في الوقت الحالي غير مستعدة اقتصادياً لسياسة من هذا النوع فهذه الخطوات تؤثر على شركات الطيران والدول ذات معدل السكان والزوار المتواضع نسبة إلى غيرها. من جهة أخرى هناك احتمال أن تطرح الشركة للمساهمة العامة في السنوات الثلاثة المقبلة فالموضوع دخل مرحلة المفاوضات علماً بأنه لن يكون هناك أسهم عادية.



رابحو جوائز رويال كاريبيان في جناح «اكتشف العالم للتسويق»

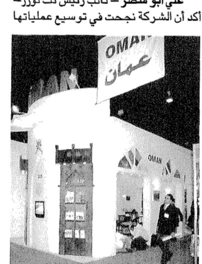
نت تورز: شركة عامة

ويبدو أن ظاهرة طرح الشركات للمساهمة العامة قد اجتاحت أو في طريقها لاجتياح نت تورز – المناول الأرضي الرسمي للملتقى – حيث كشف **عبد الحكيم البدور** رئيس مجموعة «نت تورز» السياحية عن وجود تفكير لطرح جزء من الشركة للمساهمة العامة وذلك بعد خمس سنوات من الآن علماً بأن نت تورز تحتفل هذا العام بمرور عشر سنوات على تأسيسها.

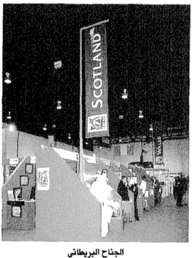
علي أبو منصر – نائب رئيس نت تورز – أكد أن الشركة نجحت في توسيع عملياتها خلال السنوات العشرة الماضية سواء على مستوى جذب السياح في الخارج أو تنظيم رحلات الوفود للخارج من خلال «نت للعطلات». كما أشار إلى سعي الشركة لافتتاح أسواق جديدة على رأسها أوستراليا وذلك لتنويع مصادر جذب السياح.

السياحة البحرية

وحضن الملتقى 1999 أيضاً هذا العام شركات السياحة البحرية الآخذة في الزيادة عاماً بعد عام خصوصاً أن الحدث يقام في دبي التي تعمل جاهدة على ترويج السياحة البحرية لإضافة الإمارة إلى خطوط الشركات العملاقة في السياحة البحرية. وقد شاركت هذا العام نحو 6 شركات من خلال ممثليها في الشرق الأوسط من بينها هولند أميريكان لاين (Holland American Line) ورويال كريبيان وبزنسيس كروز وسليبريتي كروز وقد قامت رويال كريبيان أنترناشونال بتوزيع 10 جوائز على وكلاء سفر في الخليج ومصر بحضور **ماريا باهيراس** – مديرة المثلين الدوليين لمناطق



جناح سلطنة عمان في المعرض



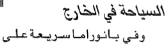
الجناح البريطاني

أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا– والدكتور **عبد العزيز العشبان**– الرئيس والمدير التنفيذي لمنطقة الخليج العربي ومصر في شركة «إكتشف العالم للتسويق» و**روزماري ماكنالتي شارب** – المديرة الإقليمية.

وأكد الدكتور **عبد العزيز** أن اتجاهات الطلب في السوق تظهر تحولاً مثيراً في الاهتمامات السياحية مع تحول أعداد متزايدة من سيّاح المنطقة إلى أنماط مختلفة من الرحلات، خصوصاً رحلات سفن الركاب السياحية الفاخرة إلى وجهات غير تقليدية في مناطق مختلفة من العالم وتأكيداً على هذا الكلام أعطت **روزماري** بعض الاحصاءات الأخيرة عن حجوزات رويال كريبيان في الشرق الأوسط مشيرة إلى أن مجمل عدد الحجوزات خلال الربع الأول من 1999 زاد بمعدل 122 في المئة عن الفترة نفسها من السنة الماضية وهذا يشكّل زيادة نسبتها 84 في المئة على الأرباح. وزاد عدد الحجوزات على رحلات الثلاث ليالي في البهاماس بمعدل 375 في المئة حيث قامت الشركة بطرح هذا العرض على المسافرين الجدد في الرحلات البحرية حتى يختبروا هذه التجربة لمدة ثلاثة أيام وجاءت النسبة عالية ومشجعة لتدل على الإقدام الكبير من المنطقة على مثل هذا النوع من السياحة.

وتشير **ماريا باهيراس** التي جاءت زيارتها الأولى للملتقى دعماً مباشراً لشركة «إكتشف العالم للتسويق» إلى أن المعرض أعطاها عمقاً أكبر في اطلاعها على السوق وهم في شركة رويال كاريبيان يعون أهمية هذه السوق وبالتالي يحرصو على دعم شركائهم هنا لترسي السياحة البحرية وتفعيلها.

الدكتور **عبد العزيز** السعودي الجنسية والمتعمّق في الدراسا والابحاث الاجتماعية يعي أهمي تطوير السياحة المحلية من خلا تثقيف المجتمعات المحلية في هذ الاطار والاتحاد مع الهيئا الحكومية للمساعدة في تأهيا أمكنة الجذب السياحي الغنية في المنطقة.



السياحة في الخارج

وفي بانوراما سريعة على



جناح نت تورز

الأجنحة الأجنبية أكد المشاركون حرصهم على الحضور إلى دبي التي يعتبرونها مركزاً وبوابة رئيسية للمنطقة مؤكدين أن إقامة المعرض في هذه الإمارة أحد أهم عناصر نجاح الملتقى. ولعل الأرقام التالية تؤكد الأهمية المتزايدة لهذه المنطقة في أعين الدول الأوروبية والأسيوية وغيرها:

«بلغ عدد السائحين من دول الخليج إلى سويسرا 350 ألفاً واحتلت السعودية المركز الأول تليها الإمارات. وجاءت فرنسا بـ 350 من كبرى الشركات السياحية الفرنسية للمرة الأولى إلى المنطقة لتستضيفها دبي في «مؤتمر سناف» وتعرض عليها الإمكانات السياحية الجيدة التي تتمتع بها الإمارة. علماً بأن عدد الشركات السياحية الفرنسية التي تروّج لـ دبي إرتفع إلى 42 شركة خلال العام الماضي».

الهيئة السياحية البريطانية التي شاركت بقوة في الملتقى أشارت إلى بلوغ عدد السياح من المنطقة إلى بريطانيا خلال 1998: 442 ألف زائر منهم 100 ألف من السعودية و89 ألفاً من الإمارات ويتجاوز حجم الإنفاق 1500 جنيه استرليني للفرد الواحد. وتوقع **أدريان بيفان** – المدير الإقليمي للهيئة في منطقة الشرق الأوسط – أن يحقق القطاع السياحي على مدى الشهور المقبلة نمواً قدره 2 في المئة.

أما تركيا فاستقطبت خلال 1998: 42 ألف سائح من منطقة الخليج بزيادة 5 في المئة عن الأعوام الماضية وذلك بسبب تكثيف الحملات الإعلانية والترويجية حسب ما ذكر **هاليت ياسارمورت** من المكتب السياحي والإعلامي في السفارة التركية – الكويت– وتوقع النتائج ذاتها للعام 1999 علماً بأن النمو الأكبر كان من الإمارات خلال 1998.

أما دول الشرق الأقصى فقد ساعد انخفاض العملة الآسيوية خلال الأزمة المالية في تشجيع السياحة إذ أصبح في مقدور السائح زيارة مناطق عدة بأسعار زهيدة للغاية فـ تايلاند استقبلت 7,7 مليون زائر من أنحاء العالم وبلغ دخل السياحة 7 مليارات دولار. وتجاوز عدد زوارها من الشرق الأوسط 150 ألف سائح. أما سنغافورة فاستقبلت 71 ألف سائح من المنطقة: 35 ألفاً جاؤوها من السعودية و18 ألفاً من الإمارات. من ناحية أخرى زاد عدد السياح القادمين إلى هونج كونج من منطقة الشرق الأوسط بنسبة 15 في المئة.

«الملتقى» في القاهرة

وختام هذه التظاهرة السياحية كان في إعلان الشركة المنظمة للملتقى عن إطلاق معرض سوق السفر لدول البحر المتوسط في الفترة من 1–3 آذار/مارس العام 2000 في القاهرة ويركز المعرض على الدول غير المنضوية تحت الإتحاد الأوروبي وهي مصر وفلسطين وسورية والأردن ولبنان.

لكن السؤال هو: «هل تستوعب المنطقة معرضاً سياحياً آخر؟ وعلى الرغم من إحصاءات المنظّمين المتفائلة التي أكدت زيادة في حجم الملتقى 99 بنسبة 10 في المئة عن العام الماضي أي بمساحة إجمالية تقدّر بـ 6000 متر مربع... فهل سيضارب الملتقى 2000 على أخيه الأصغر الذي سيولد العام المقبل في مصر». ■



مدير عام الخطوط الجوية البريطانية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تيري دالي مصافحاً الشيخ عبدالله خلال تفقده جناح دناتا



بريطانيا: دخول سياحي ثابت إلى الألفية الثالثة

العام 2000: 27 مليون سائح و 5 مليارات جنيه لمشاريع مختلفة

تتطلع بريطانيا بتفاؤل كبير لاستقبال 27 مليون سائح خلال العام المقبل، العام الأول من الألفية الثالثة، وقد خصصت الحكومة البريطانية مبلغ خمسة مليارات جنيه إسترليني لاستثمارها في بناء وتطوير المشاريع السياحية القائمة والجديدة في مختلف المناطق البريطانية ضمن سعيها الدؤوب لجعل بريطانيا الوجهة السياحية المفضّلة عالمياً لدى الزوار من مختلف مناطق العالم.

أطلقت الحكومة – ممثلة في هيئة السياحة البريطانية – قبل نهاية العام 1998 حملة تسويقية وإعلامية تستمر لمدة ثلاثة أعوام لدعم هذا التوجه في مختلف مناطق العالم بما فيها الشرق الأوسط. وتقوم الهيئة من خلال هذه الحملة، وبالذات في منطقة الخليج، بالعمل مع مختلف القطاعات والهيئات المتخصصة في حقل السياحة والسفر في المنطقة على عرض الكثير من المشاريع والخدمات السياحية الجديدة التي تقوم بريطانيا ببنائها وتطويرها.

يذكر أن هناك نحو 28 مشروعاً يتم إنشاؤها حالياً في مختلف المناطق البريطانية وتشمل العديد من الفنادق والحدائق العامة ومدن الملاهي والمتاحف والمراكز العلمية ودور الفنون وغيرها من المشاريع التي تستثمرها بريطانيا للدخول بثبات إلى القرن الواحد والعشرين. وتأتي «قبة القرن» على قمة القائمة والتي تكلّف بناؤها 750 مليون جنيه إسترليني وتقع على ضفاف نهر التايمز في لندن. ويتوقع أن يزور القبة، التي تفتتح في الأول من كانون الثاني/يناير العام 2000 ولمدة عام واحد فقط، نحو 12 مليون زائر من مختلف البلدان.

وتركّز الهيئة ضمن حملتها في المنطقة على السياحة العائلية والشبابية من منطقة الخليج من خلال التعريف بالمناطق الواقعة خارج لندن خصوصاً في اسكتلندا و ويلز حيث يمكن للسائح الاستفادة المضاعفة من ميزانيته مقارنة بلندن في مجالات السكن والتسوق وأماكن الترفيه والتسلية على سبيل المثال، هذا بالإضافة إلى استكشاف مناطق جديدة اكثر جمالاً وحيوية كمنطقة البحيرات ومرتفعات اسكتلندا الساحرة.

اسكتلندا... عروس الشمال البريطاني

تقع اسكتلندا في أقصى الجهة الشمالية لبريطانيا على مساحة تبلغ 78,470 كيلو متراً مربعاً مليئة بما حباها الله من جمال الطبيعة الخضراء و روعتها على مدار العام.

وتمتاز اسكتلندا بطابعها الفريد وتقاليدها وثقافاتها العريقة، ومدنها التي يتعانق فيها الجديد والقديم وتمتزج فيها روح العصر بأصالة التقاليد، وبريفها الساحر ذي التضاريس المتنوعة والطبيعة الخلابة التي تبعث في النفس الشعور بالرومانسية والدفء.

وتشتهر اسكتلندا بمدنها المليئة بالحيوية وتلالها التي تكسوها الأشجار وبحيراتها الأسطورية وغاباتها التاريخية الشهيرة التي تمتد بأشجارها الخضراء الطويلة لأميال كثيرة. وفوق ذلك تمتاز اسكتلندا بحفاوة أهلها وكرمهم وترحيبهم الحار بالزوار.

وقد تكون افضل طريقة للتمتع بجمال اسكتلندا هي التنقل مع أفراد العائلة بالسيارة أو الحافلات السياحية بين أرياف اسكتلندا وبحيراتها الشهيرة والسكن في إحدى القلاع الفندقية أو أحد البيوت الريفية التي تشتهر بها اسكتلندا. هذه الأماكن تتمتع بمستوى رفيع من الجودة كما أنها تتيح للزائر فرصة الاطلاع على تاريخ وتراث اسكتلندا العريق عن قرب.

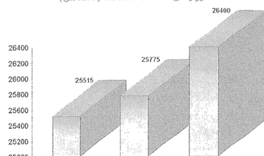
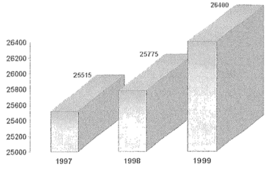
وتتنوع أماكن السكن في اسكتلندا لتشمل الأكواخ الريفية والشقق والفنادق التي تخضع لإشراف المجالس الوطنية للسياحة وتلبي احتياجات وأذواق السياح من كل مكان.

أشهر المدن الاسكتلندية

تقع مدينتا غلاسكو وادنبرة – وهما اشهر مدينتين اسكتلنديتين – على بعد 50 ميلاً من بعضهما البعض، وهما على بعد ساعة واحدة بالطائرة أو أربع ساعات بالقطار أو ثماني ساعات بالسيارة من مدينة لندن.

مدينة ادنبرة – عاصمة اسكتلندا – تجمع بين جمال وهدوء المدن الصغيرة وعظمة المدن الكبيرة. وتطل هذه المدينة الجميلة من خلال قلعتها التاريخية الشهيرة التي تضفي على المدينة نفسها هيبة وعظمة وتقع قبالة الحواري العتيقة التي تنبعث منها رائحة التاريخ والساحات الواسعة والطرق الملتوية على طريقة الأدراج والتي تعود





بالزائر إلى أجواء القرن السادس عشر.

أما المدينة الجديدة داخل ادنبرة فقد بنيت في القرن الثامن عشر، وهي خليط من الأحياء الأنيقة الممتدة على الطرق ذي الأشكال الهلالية، والميادين العتيقة المصممة على الطريقة الجورجية. وتمتاز بكثرة حدائقها الغناء ومتاحفها ودور الفنون العامة والمتاجر الحديثة وغيرها من الأماكن المختلفة التي تتيح للزائر فرصة استكشاف التاريخ القديم لمدينة ادنبرة وحواريها العتيقة أو التجول بأمان في متاحفها وأسواقها الراقية.

وللتسوق في هذه المدينة التاريخية متعة خاصة نظراً لتنوع أسواقها وشوارعها التجارية وبما توفره من مختلف السلع التجارية المختلفة التي ترضي كافة الأذواق و بأسعارها المعقولة.

فالطريق الملكي (ذي رويال مايل) على سبيل المثال يشتهر بمحلاته التجارية المتخصصة في صناعة وبيع المنتجات الصوفية والتارتان المقلمة التي تشتهر بها اسكتلندا وكذلك الأقمشة الكشميرية والمطرزة. وهناك شارع «جيفري» حيث مراكز الموضة الراقية، وشارع «برينسس» الذي يضم مركز «ويفرلي» للتسوق وأعداد كبيرة من المتاجر والمحال الاسكتلندية التقليدية. هذا بالإضافة إلى المتاجر الأخرى التي تزخر بها شوارع العاصمة والتي تتخصص في بيع المنتجات الزجاجية المصنّعة من كريستال ادنبرة الشهير والأواني الفضية واللؤلؤ النهري المستخرج من نهري «سبي و تاي».

يُذكر أن الاسكتلنديين يتعاملون بالأسعار التي تتميز بالقيمة مقابل الثمن وينعكس هذا كله في المنتجات الاسكتلندية التي تمتاز بتنوعها واعتدال أسعارها ورقي جودتها. ويمكن الوصول إلى جميع أماكن التسوق في ادنبرة والتنقل بينها بسهولة كونها تتمركز جميعاً في وسط المدينة.

غلاسكو

على النقيض من جو البساطة والرومانسية في ادنبرة، تجد غلاسكو – الأكبر في مساحتها – تعج بالحيوية والنشاط، فهي المدينة الفكتورية العريقة التي تعتبر بمثابة القلب الحضاري والثقافي لاسكتلندا.

غلاسكو، المدينة البريطانية للإنشاءات والتصميم لعام 1999، هي موطن الأوبرا الاسكتلندية والباليه الاسكتلندي وفرقة الأوركسترا القومية الاسكتلندية، وفيها الكثير من دور الفنون والمتاحف التي تحكي حضارتها وتاريخها على مدار القرون الماضية.

وتتميّز المدينة بوجود مجموعة كبيرة من المقاهي والمطاعم المتنوعة في الأطباق التي تقدمها بما فيها الطبق الاسكتلندي الشهير «الهاغيس» والأطباق الشرقية والآسيوية. وكذلك هناك الأسواق الكبيرة والمحال التجارية الراقية التي تجعل من التسوق فيها متعة لا تضاهى.

وتعتبر غلاسكو من أعرق مدن أوروبا في ما يتعلق بالموضة كونها تشتهر بكثرة بيوت الأزياء العصرية الراقية في ميدان «برينسس» والمحال التابعة لمصنع «لوخ لوموند» الذي أنشئ حديثاً.

أبردين

تمتاز مدينة أبردين بموقع مثالي بالنسبة للزائر حيث يمكنه الانطلاق منها لاستكشاف المناطق الريفية المحيطة في الشمال الاسكتلندي وإقليم «غرامبيان» وجزيرتي «اوركني وشيتلاند».

إن مجرد التنزه في هذه المدينة العتيقة يثير المشاعر والأفكار، وقد بنيت مبانيها من الغرانيت الأزرق، وبالتالي فهي تتلألأ تحت أشعة الشمس مكونة مع مناظر الزهور المنتشرة في الأماكن العامة من المدينة لوحة



فرقة موسيقى شعبية أمام قلعة ادنبرغ

فنية جميلة ترتاح النفس لرؤيتها. ولو تجوّلت في منطقة المرتفعات الاسكتلندية «الهايلاندز»، فلا بد وأن تصل إلى مدينة «إنفيرنس» على أساس ان كل الطرق تؤدي إلى هذه المدينة التي تقع في أقصى الشمال الاسكتلندي وتبعد مسافة خمسة أميال من مدخل بحيرة «لوخ نس» الشهيرة ما يتيح للزائر فرصة زيارة البحيرة لعله يحظى بمشاهدة وحشها الأسطوري الشهير!

هنا تبدو المناظر حولك خلابة بشكل فريد من بحيرات تتلألأ مياهها وشلالات متدفقة وممرات وأودية شاسعة تجعل من الريف الاسكتلندي مقصداً سياحياً يرتاده السياح من مختلف بلدان العالم.

الريف الاسكتلندي

تنقسم اسكتلندا جيولوجياً إلى قسمين مختلفين نسبياً، فمنطقة المرتفعات «هايلاندز» إلى الشمال تجمع بين الجبال والمنحدرات التي تحيط بمجموعة البحيرات مشكلة بذلك منظراً طبيعياً آية في الروعة والجمال يمكن للزائر أن يستمتع به بصورة اكبر أثناء التجول بالسيارة انطلاقاً من مدينة أبردين أو إنفيرنس.

والى الجنوب في المقابل، هناك الوديان الشاسعة والحقول الخضراء والغابات الكثيفة والقرى الريفية الهادئة والمراعي التي يرعى فيها الرجال الغنم ويستخدمون أصوافها في صناعة قماش «التويد» الاسكتلندي الشهير منذ قرون عديدة. ولاستكشاف هذه، من الأفضل للزائر ان يجعل من مدينة غلاسكو أو أدنبرة مركزاً ينطلق منه في رحلاته.

منطقة «البوردر»

إلى الجنوب من أدنبرة توجد منطقة «البوردر» وهي على الحدود بين إنكلترا و اسكتلندا. هذه المنطقة شهدت الكثير من المعارك الحربية وتنتشر بها القلاع والأبراج والحصون الحربية القديمة بالإضافة إلى مواقع الحروب التاريخية الشهيرة.

ولهؤلاء الذين يفضلون الاسترخاء والهدوء بعيداً عن صخب الحياة وضجيجها، فهناك الكثير في هذه المنطقة من البيوت الفخمة ذي الطراز القديم بحدائقها الغناء وجمال الطبيعة من حولها الذي يبعث في النفس الشعور الدائم بالسكون والطمأنينة. ويقال ان منزل «تراكوير» هو من أقدم هذه البيوت التي لا تزال معمورة في اسكتلندا. وتمتاز منطقة «البوردر» كذلك





معروضات شعبية في وادي غلنكو (المرتفعات الاسكتلندية)

بتعدد متاحفها التي تحكي تاريخها الحافل وبمطاحن الدقيق المنتشرة فيها وبمتاجرها التقليدية التي يمكن أن تشتري منها المنتجات المطرزة يدوياً والتي تشتهر بها هذه المنطقة. كما تشتهر منطقة «البوردر» بكثرة الصناعات والمنتجات الحرفية اليدوية مثل صناعة الخزف والأواني الزجاجية وأعمال حفر الخشب وصناعة الأثاث.

اسكتلندا لكل العائلة

أينما يذهب السائح في اسكتلندا سيجد استقبالاً حاراً وترحيباً منقطع النظير من قبل الاسكتلنديين خصوصاً إذا كان بصحبته أطفال. كما أن الترحيب بالأطفال في المطاعم اصبح تقليداً متبعاً من دون استثناء. وزيارة اسكتلندا عادة ما تترك لدى زائرها أشياء كثيرة يتذكرها نظراً لثروة هذا البلد التراثية والتاريخية وطبيعة أراضيه الخلابة ومقاصده السياحية المنتشرة.

وعادة ما تجد الكثير من العائلات والشباب يتجولون داخل ربوع اسكتلندا مروراً بتلك الحقول الجميلة وزيارة القلاع التاريخية التي تشتهر بها. كما تراهم وهم يتجولون بالقارب في إحدى الجزر والاستمتاع بمشاهدة عجول البحر والدرافيل التي تلعب من حولهم في أجواء جميلة لا تنسى.

وهناك الكثير من البرامج الترفيهية والألعاب المسلية للأطفال التي يمكنهم تجربتها بأنفسهم في الكثير من الأماكن الاسكتلندية مثل ركوب الخيل الصغير، أو أداء بعض الرياضات الترفيهية مع بقية افراد العائلة، أو ممارسة الألعاب الرياضية في الهواء الطلق مثل رياضة المشي، أو صيد الأسماك في القرى الصغيرة.

وفي الجنوب الغربي، وحول منطقة «آير» على سبيل المثال يوجد «ووندرويست وورلد» وهي أكبر مدينة ملاهي عائلية في اسكتلندا يرتادها الآلاف من السياح والاسكتلنديين يومياً. كما يستطيع الأطفال قضاء يوم ممتع في مركز «كلبيرن» الريفي، حيث ينظم لهم المركز برامج لجولات المشي وعالم المغامرة والعاب التسلية وزيارة الغابة السحرية.

وفي الجنوب الشرقي للمدينة توجد حديقة حيوانات أدنبرة وعالم أعماق البحار ومركز «لانارك» الجديد للزوار حيث ينقل الأطفال فيه في جولة تأخذهم إلى أجواء القرن التاسع عشر لتحكي لهم طبيعة الحياة في قرية تعتمد في عيشها على غزل القطن. وفي مدينة أبردين توجد حديقة «ستوري بوك» التي يمكن للأطفال فيها زيارة قلعة «الفانتازيا» ومشاهدة عربة السندريلا وجيادها والاستمتاع ببقية الألعاب المسلية التي توفرها الحديقة.

وسائل التنقل في اسكتلندا

ان عملية التنقل واستخدام وسائل المواصلات المتاحة في اسكتلندا تعتبر من السهولة بمكان كبير، فهناك شبكة القطارات التي تغطي خدماتها كافة المدن الرئيسية بالإضافة إلى نحو 30 ألف ميل من الطرق المعبدة التي تتيح لك القيام بجولاتك بالسيارة والوصول إلى أي نقطة داخل اسكتلندا.

بالنسبة للمطارات الرئيسية في اسكتلندا، فهي توجد في أدنبرة وأبردين وغلاسكو و إنفيرنس وترتبط مع لندن برحلات جوية يومية منتظمة. ■

إعداد محمد المنصور
هيئة السياحة البريطانية – دبي



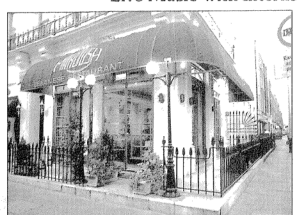
MAROUSH

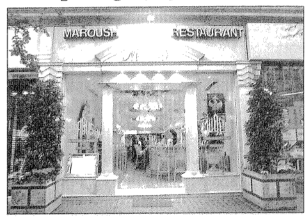
LEBANESE RESTAURANTS (LONDON)

The Pioneers in Lebanese Food

MAROUSH I

Live Music with International singers nightly 8pm



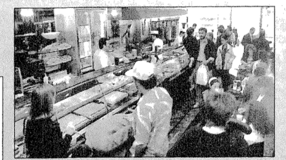


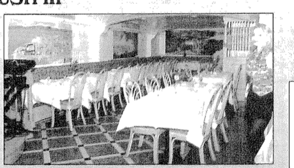
Open for Lunch & Dinner 12 midday to 2.00am
Open bar and kitchen restaurant make your choice direct from our chefs and enjoy watching the preparation of our specialities. Fast and efficient service for business lunches

Parties catered for

MAROUSH III

Take-away service available





MAROUSH I
21 Edgware Road, London W2 Tel: 0171-723 0773/262 1090

MAROUSH II
38 Beauchamp Place, Knightsbridge SW3 Tel: 0171-581 5434 Open till 5am

MAROUSH III
62 Seymour Street, London W1 Tel: 0171-724 5024

RANOUSH
43 Edgware Road, London W2 Tel: 0171-723 5929



من اليسار غي ابسوم عن انتركونتيننتال ومجدي سمان عن كراون بلازا يعرضان برنامج «خيارات الصيف»

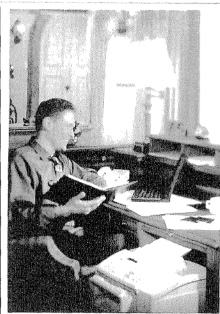
برامج ترويجية للصيف من أنتركونتيننتال وكراون بلازا

طرحت سلسلة فنادق ومنتجعات «أنتركونتيننتال» و«كراون بلازا» مجموعة من العروض الترويجية لعطلات الصيف، خلال معرض سوق السفر العربي «الملتقى 99»، حيث اتّحدت الشركتان للمرة الأولى وقدّمتا برنامج «خيارات الصيف» للعطلات.

البرنامج الممتد من الفترة 15 أيار/مايو إلى 15 ايلول/سبتمبر يشتمل على أسعار استثنائية، والفوز بنقاط الأميال الجوية، واختيار أحد الخيارات الأربعة ذات القيمة الاضافية في سلسلتي الفنادق.

هذا وتعتبر مزايا وتسهيلات الصيف التي تقدمها السلسلتان مثالاً آخر على الفوائد التي يجنيها الضيوف تشجيعاً لقضاء فصل الصيف.

يُذكر أن سلسلة فنادق ومنتجعات كراون بلازا الشرق الأوسط تستعد لإضافة خمسة فنادق ومنتجعات جديدة في كل من أبو ظبي ودبي والكويت وجدّه، كما تعهدت بتقديم خدمات وتجهيزات عالمية لرجال الأعمال والمسافرين في أنحاء المنطقة.



غرفة رجل الأعمال الحديثة

انتركونتيننتال: غرف مجهّزة لرجال الأعمال

من جديد سلسلة فنادق ومنتجعات «انتركونتيننتال» طرحها مؤخراً غرفاً حديثة التجهيز تلبّي حاجات الجيل الجديد من رجال الأعمال المسافرين في الشرق الأوسط وافريقيا.

وبات في إمكانهم إتمام أعمالهم من غرفهم المجهّزة بفاكس لاستلام وإرسال ونسخ المستندات، وهاتف مع بريد صوتي. هذا بالإضافة إلى اشتمال الغرفة على مكتب كبير وأريكة مع طاولة لصنع القهوة، ومساحة واسعة للعمل في جوّ من الاضاءة المحسّنة التي توفّر طاقة ضوئية عالية وحرارة أقل.

واهتماماً منها براحة رجال الأعمال، صممت المجموعة كراسٍ خاصة توفّر أقصى درجات الإسترخاء، ولا تسبّب آلاماً في الظهر لمن يقضي ساعات طويلة من العمل في الغرفة.

طرحت المجموعة جملة فوائد ومزايا جذّابة ومجانية لرجال الأعمال، تشمل الإرتقاء إلى درجة نادي انتركونتيننتال بالنسبة لغرف رجال الأعمال أو الأجنحة الصغيرة، واختيار أميال أو نقاط مضاعفة في برامج الطيران المتكرر أو التمتع بإفطار أميركي كامل.

يُذكر أن سلسلة فنادق انتركونتيننتال اختيرت كأفضل سلسلة فنادق في العالم من قبل قرّاء مجلة «الإقتصاد والأعمال»، كما اختير فندق قصر البستان انتركونتيننتال – مسقط كأفضل فندق رجال أعمال في العالم.

فنادق هيلتون الامارات سيارة مجاناً للنزيل

عرض خاص تقدّمه مجموعة فنادق «هيلتون» العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة إعتباراً من 10 ايار/مايو 99 وحتى نهاية فصل الصيف.

العرض كناية عن إستئجار سيارة مجاناً لكل ضيف يحجز غرفة في أحد فنادق «هيلتون» في دبي وأبو ظبي والعين والفجيرة، بغضّ النظر عن عدد الأيام المنوي تمضيتها في الفندق.

مدير المبيعات الدولية لفنادق هيلتون – الخليج **ديفيد تولدي** قال أن العرض مناسبة للمسافرين من داخل البلد ليزوروا كافة إمارات الدولة والتعرّف عليها واختبار الميزات والفوائد التي تمنحها فنادق «هيلتون» في أماكنها المختلفة.

عروض سياحية لـ«فيزا» عبر الانترنت

أطلقت فيزا انترناشونال عبر «الانترنت» عروضاً عالمية سياحية على عنوانها WWW.Visa.com/caribbean offers، تضمن مجموعة واسعة من عروض سياحة المغامرات في منطقة الكاريبي.

ويستفيد من هذه العروض جميع حاملي بطاقات فيزا في العالم، تقدّم لهم أسعار وحسومات خاصة للجولات البحرية والغطس واستئجار السيارات والإقامة في أمكنة ومنتجعات سياحية عدة.

بلغ حجم إنفاق حاملي بطاقات فيزا العام الماضي أكثر من 226 مليار دولار أميركي من النفقات المتعلّقة بالسياحة والترفيه.

يُذكر أن عدد حاملي فيزا يفوق 400 مليون شخص.



المعرض العربي الدولي الثاني للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف

١٥ - ١٩ حزيران / يونيو ١٩٩٩ بيروت هول ، لبنان

الملتقى الاهم من نوعه في العالم العربي
لصناعيي وتجار المواد الغذائية.

AFIF 99 يتيح لك المشاركة في اهم معرض ومؤتمر
عربي دولي للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف.

المعروضات:

- الصناعات الغذائية على انواعها.
- الدواجن والثروة الحيوانية.
- التعبئة والتغليف.
- التخزين، النقل، التبريد والتوزيع.
- الآلات والمعدات و كافة مستلزمات الانتاج.
- التمويل، مؤسسات ضمان الاستثمار، المصارف المتخصصة.
- تدريب، استشارات ودراسات.

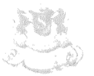
تنظيم مجموعة
الاقتصاد والاعمال
International Business Events
انترناشيونال بزنس ايفنتس

بالاشتراك مع
وزارة الاقتصاد و التجارة ووزارة الصناعة
الاتحاد العربي للصناعات الغذائية

برعاية

AFIF 99

COOP



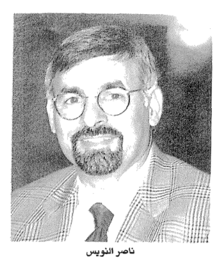


للاشتراك او لمزيد من المعلومات

لبنان (الادارة المركزية)	السعودية:	الامارات:	سوريا:	مصر:
هاتف: ٨/٩ / ٣٥٣٥٧٧ ١ ٩٦١ ٠٠ ٦/٧/ ٧٩١٨٧٥ ١ ٩٦١ ٠٠ فاكس: ٣٥٤٩٥٢ ١ ٩٦١ ٠٠	هاتف: ٤٧٧٨٦٢٤ ١ ٩٦٦ فاكس: ٤٧٨٤٩٤٦ ١ ٩٦٦	هاتف: ٢٩٥٦٨٣٣ ٤ ٠٠٩٧١ فاكس: ٢٩٥٦٩١٨ ٤ ٠٠٩٧١	هاتف: ٦١١٢٧٨٠ ١١ ٩٦٣ فاكس: ٢٢٢٣٤٦٥ ١١ ٩٦٣ ٦٣١١٣١٨ ١١ ٩٦٣	هاتف: ٢١٨٥٦٤٦ ٢٠١٢ فاكس: ٥٨٢٦٠٩٥ ٢٠٢

ناصر النويس رئيساً لمجلس الإدارة

«أريج»: نمو الأرباح في الفصل الأول


ناصر النويس

تمّ انتخاب السيد **ناصر النويس** رئيساً لمجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين بدلاً من السيد **عبد الوهاب التمار** الذي رأس المجموعة لأعوام عدة.

وكانت الجمعية العمومية انتخبت مجلس إدارة ضمّ السادة: **علي حمد البحر، نور الدين عبد الله نور الدين، ناصر محمد النويس، عبد المحسن جاسم الخرافي، د.عمر الحومي، محمد عبيد المزروعي، خالد بن كلبان، خالد الكمدة، مها خالد الغنيم، د.سالم محمد بن غربيه، د. فوزي أحمد الشكشوكي، د. فتحي محمد إبراهيم،**

وانتخب المجلس السيد **علي حمد البحر** ود.**فوزي أحمد الشكشوكي** نائبين للرئيس.

وفي اجتماعين عادي وغير عادي، أقرّت الجمعية العمومية بعض التعديلات في النظام الأساسي وصادقت على الميزانية العمومية الموحّدة وحساب الأرباح والخسائر للسنة المالية المنتهية في 31/12/1998.

من جهة أخرى، أعلنت «أريج» عن تحسّن أرباحها للربع الأول من العام 1999 لتبلغ 10,7 ملايين دولار مقارنةً بـ 7,7 ملايين دولار خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، ومقابل أرباح بلغت 1,6 مليون دولار في نهاية العام 1998.

أما إجمالي الأقساط المجمّعة للمجموعة فارتفع إلى 130,1 مليون دولار نهاية الفصل الأول، مقابل 124,3 مليوناً في الفترة المماثلة من العام 1998. وبلغت الأقساط الإجمالية لعمليات إعادة التأمين 100,3 مليون، في مقابل 88,1 مليوناً في الفترة المماثلة. وعزت الشركة هذا التحسّن إلى «الأعمال الإقليمية الجديدة التي نشأت خلال الفترة».

وبلغ صافي ربح أعمال المجموعة من إعادة التأمين 6,5 ملايين دولار، أي بزيادة 10 في المئة عن الفترة المماثلة على الرغم من الظروف التجارية الصعبة. وفي ظل استمرار تأثر السوق بحال الكساد سجّلت أعمال إعادة التأمين خسائر اكتتابية (نتائج الأعمال قبل احتساب دخل الإستثمار على حقوق المساهمين) بلغت 1,3 مليون دولار مقارنةً بأرباح بلغت 3,7 ملايين دولار خلال الفترة نفسها من العام 1998، وأن الانخفاض في مستوى الأقساط، إضافةً إلى الارتفاع في مستوى المطالبات المسجّلة أدّت إلى ارتفاع معدل المطالبات إلى 80 في المئة خلال الربع الأول من العام 1999 مقارنةً بـ 64 في المئة خلال الفترة نفسها من العام 1998، ومعدل 91 في المئة للعام الماضي والذي شهد مستويات غير مسبوقة من الخسائر.

واللافت أن الفصل الأول من العام شهد تحوّلاً في أعمال التأمين الصحي، حيث تجاوزت الأقساط المحقّقة المطالبات ومصاريف التملّك بـ 0,2 مليون دولار، مقارنةً بعجز بلغ 1,6 مليون دولار للفترة الماضية المماثلة.

وبلغ إجمالي دخل الإستثمار للمجموعة 16,8 مليون دولار مقارنةً بـ 17,2 مليوناً

مؤشرات أداء المجموعة العربية للتأمين
بآلاف الدولارات الأميركية

	الربع الأول 1999	1998	العام 1998
إجمالي الأقساط المكتتبة	130.046	124.342	338.533
نتائج الاكتتاب:			
إعادة التأمين	(1.331)	3.726	4.028
الخدمات التأمينية	8.070	(1.731)	(18.641)
أعمال التأمين طويلة الأجل	1.748	(272)	(7.372)
دخل الإستثمارات	16.763	17.155	98.694
مصاريف التشغيل	11.080	12.834	52.052
صافي الربح بعد الضرائب وحقوق الأقلية	10.660	7.708	1.564
مساهمة الوحدات الرئيسية في المجموعة في تحقيق الأرباح:			
إعادة التأمين	6.513	5.886	24.809
الإستثمارات التأمينية	2.857	(2.229)	(23.785)
الشركة الأم	1.290	4.051	540
إجمالي صافي الربح	10.660	7.708	1.564
أصول الإستثمار	1.081.868	1.055.617	1.073.315
مخصصات فنية	906.862	874.919	895.672
حقوق الأقلية	470.470	466.491	467.217
إجمالي الموجودات	1.551.036	1.532.473	1.524.600
القيمة الدفترية للسهم (دولار أميركي)	1.31	1.30	1.30

خلال الفترة المماثلة، و98,7 مليوناً خلال العام 1998. أما في ما يتعلّق بالمصاريف التشغيلية فبلغت 11,1 مليون دولار مقارنةً بـ 12,8 مليوناً.

وارتفعت المخصصات الفنية في نهاية آذار/ مارس 1999 لتصل إلى 906,9 ملايين دولار أميركي مقارنةً بـ 895,7 مليون دولار نهاية العام 1998.

أما الموجودات الإستثمارية للمجموعة فارتفعت لتصل إلى 1081,9 مليون دولار مقارنةً بـ 1073,3 مليوناً خلال الفترة المماثلة، ومازالت الموجودات الإستثمارية تُحفظ وبشكلٍ رئيسي في شكل موجودات سائلة عالية الجودة موجّهة لخدمة محافظ الأعمال، كما أنها تعكس المتطلبات القانونية التي تلتزم بها مختلف عمليات المجموعة.

وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 470,5 مليون دولار مقارنةً بـ 467,2 مليوناً في نهاية العام 1998. أما القيمة الدفترية للسهم فبلغت في نهاية الربع الأول 1,31 دولار مقارنةً بـ 1,30 دولار نهاية العام 1998.

وكانت المجموعة العربية للتأمين تأسست في العام 1980، ومن خلال عملية إعادة هيكلة رأس مالها في العام 1997، تمّ طرح أسهمها للإكتتاب في أواخر العام المذكور.

ويملك أسهم المجموعة نحو 7000 مساهم من مختلف أنحاء العالم، كما أن أسهمها مدرجة في 4 بورصات عربية هي البحرين، الكويت، عمان ومصر، بالإضافة إلى شهادات إيداع GDRs مدرجة في بورصة لندن. ■

ناصر النويس

الرئيس الجديد للمجموعة العربية للتأمين متابع لنشاطها من خلال عضويته في مجلس الإدارة لدورات عدة، وهو رئيس مجلس إدارة مجموعة «روتانا» لإدارة الفنادق.

وسبق لـ النويس أن تولّى مهاماً رسمية عدة وخاصة أهمها:

- **وكيل سابق لوزارة المالية في دولة الإمارات العربية المتحدة**
- **رئيس سابق لصندوق أبو ظبي للتنمية الاقتصادية والاجتماعية**
- **رئيس سابق لمجلس إدارة شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق**
- **عضو مجلس إدارة في دورات عدة لشركة طيران الخليج**



الشريف منذر الحارثي

شركة الربيع: 60 في المئة حصتنا من سوق العصائر

الحارثي: هدفنا السلعة الجيدة بالسعر المناسب

شركة الربيع السعودية للألبان تندرج ضمن الشركات الصناعية التي تسهم فيها دلّه للإستثمار الصناعي، وهي من الشركات الأوائل في هذا المجال وقد تحدّث عن نشاطاتها مديرها العام الشريف منذر الحارثي:

حققت شركة الربيع السعودية للألبان قفزات نوعية في مجال الألبان والعصائر والآيس كريم في المملكة العربية السعودية لتصل إلى مصاف الأوائل في هذا المجال. شركة الربيع سعودية بالكامل وعضو في مجموعة دله للإستثمار الصناعي، وتمتلك إلى جانب مصنعها في الرياض مستودعات ضخمة ومكاتب للمبيعات تنتشر في ربوع المملكة.

تفخر الشركة بطرح منتجات عالية الجودة منافسة نوعاً وسعراً في أسواق المملكة والخارج، وذلك بفضل اختيارنا لأفضل المواد الخام، واستخدام أحدث التكنولوجيا، والبحوث الدائمة بالتعاون مع بيوت الخبرة العالمية لتطوير المنتج، وطرح منتجات جديدة.

رغم الجو التنافسي الشديد في هذا المجال، فقد حققت منتجاتنا زيادة في المبيعات وصلت إلى 20 في المئة، والنسب تختلف من منتج إلى آخر، لكننا خلقنا اسماً تجارياً قوياً ومنافساً في السوق لا يخلو منه أي منزل في المملكة. حصتنا من العصائر هي الأكبر حيث تصل إلى 60 في المئة، بينما الآيس كريم بحدود 20 في المئة والحليب أقل من 10 في المئة. نحن نستعمل حليب البودرة، حيث يتساوى بالتغذية مع الحليب الطازج، وحصة حليب البودرة في السوق السعودية كبيرة جداً. هناك اتجاه عام إلى الزيادة في استهلاك الحليب طويل الأجل لسهولته، ويقدّر استهلاك الفرد الواحد في المملكة من الحليب بـ14 ليتراً في السنة بموجب إحصاء 1994.

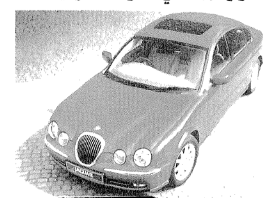
العام الماضي قدمنا عبوة جديدة برزما PRIZMA استهدفت شريحة من المجتمع من 12 إلى 30 عاماً، ونحن أول شركة لمنتجات الألبان في العالم العربي يتم اختيارها لمفهوم (برزما) في التعبئة من شركة (تتراباك) للتعبئة والتغليف، ورابع شركة عالمياً.

نهاية العام 98 أنزلنا مجموعة من العصائر، كناية عن مزيج كل نوعين مع بعضهما البعض، وحالياً سنطرح في الأسواق العصير الطبيعي الجديد وهو كناية عن عصير بشكل طبيعي ممزوج مع عدد من الفيتامينات: منتج جديد في المفهوم والشكل والطعم، صحي مئة في المئة، غير متوفر في السوق من قبل ونتوقع له النجاح الكبير لأنه صحي وجيد. منتجات أخرى نجري دراسات عليها وهي مزيج من العصيرات والحليب مضافاً إليها فيتامينات يطلق عليها إسم الشراب الطبيعي ستطرح قريباً في الأسواق.

ستراتيجيتنا هي إيجاد مادة أساسية جيدة للمستهلك وبسعر مناسب يستطيع المستهلك تناولها في أي وقت، مؤكدين على الجودة والنوعية العالية في الإنتاج للمحافظة على الإسم التجاري. كما نسعى دائماً إلى التطوير والابتكار وذلك بالتعاون مع الهيئات العالمية في دول العالم المتقدم، وإلى توسيع السوق والبحث عن أسواق جديدة لمنتجاتنا وندرس إمكانية إنشاء مصانع جديدة. ■



جاكوار S-Type في الأسواق السعودية

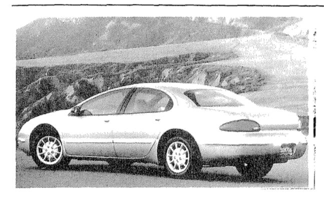


أصبح في إمكان عشاق سيارات جاكوار في السعودية التعرّف إلى مولود جاكوار الجديد S-Type في صالات عرض «شركة السيف للمحركات»، الوكيل المعتمد لسيارات جاكوار، روفر ولاند روفر في المملكة العربية السعودية، بعد أن تمّ طرحها في حفل أقيم للمناسبة في مدينة الرياض.

يجسّد الطراز الجديد روح الكلاسيكية الإنكليزية المتجدّدة بشكلها الأنيق، الرياضي الملامح.

زوّدت جاكوار طرازها الجديد S-Type بمحرك من 6 أسطوانات AJ-V6 الجديد بالكامل، بسعة 3 ليترات، أو بمحرك من 8 أسطوانات AJ-V8، سعة 4 ليترات الذي يعتمد على تكنولوجيا متطوّرة لرؤوس الأسطوانات من أجل أداء عالٍ وفعالية أكبر.

تتوقع «شركة السيف للمحركات» أن يلاقي الطراز الجديد إقبالاً كبيراً لما يمثله من تجسيد للأناقة والرفاهية والقوة. وهو ينتمي إلى شريحة السيارات المتوسطة الفخمة التي تدخلها جاكوار للمرة الأولى عبر S-Type بسعر يتراوح ما بين 135 ألف ريال و190 ألفاً.



«العيسائي» السعودية تطرح كرايسلر «كونكورد»

طرحت مؤسسة العيسائي للتجارة سيارة كرايسلر كونكورد 99 الجديدة كلياً في أسواق المملكة.

وتتوقّع الشركة أن تلعب الكونكورد، وهي جزء من برنامج تطويري رصدت له كرايسلر ميزانية تبلغ قيمتها الإجمالية ما يزيد عن 2،1 مليار دولار أميركي، دوراً بارزاً في رفع مستوى سيارات السيدان الفاخرة في المملكة خلال العام 1999 وما بعده.

وأكّد نائب المدير التنفيذي لمؤسسة العيسائي للتجارة السيد **سعيد العيسائي** أن السيارة الجديدة بالكامل كونكورد طراز 1999 تتمتع بصفات خاصة مثل الراحة والرشاقة والكفاءة متوّجة بتصميم هندسي فاخر وهي صفات تميّزت بها سيارات كرايسلر على الدوام.

وتتميّز كونكورد الجديدة بتصميمها الراقي الذي يجمع بين النفحة الرياضية العصرية وعراقة التصاميم الكلاسيكية.

وقد اعتمدت كرايسلر على تقنية الكاب فوروارد الثورية التي تضفي على المقصورة وصندوق الأمتعة مساحة إضافية مع المحافظة على الأبعاد الخارجية للسيارة، ما يعطي المسار استقراراً وتوازناً ورشاقة أكبر على الطريق.

زوّدت كونكورد الجديدة بمحرّك جديد من ست إسطوانات V6 مصنوع من الألمنيوم، بسعة 2،7 ليتر وقوة 200 حصان.

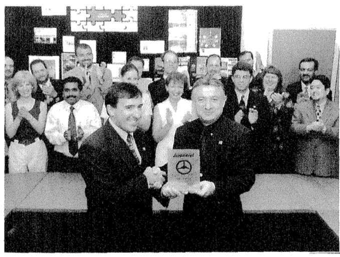
«جنرال موتورز» تستحق جائزة «رعاية العملاء»

للعام الثاني على التوالي، وتقديراً لجهودها في تعزيز ستراتيجيتها الشاملة المسماة «حماس العملاء»، فازت شركة «جنرال موتورز» بجائزة «رعاية العملاء» التي تقدّمها مجلة «اوتوموبيل».

مدير «جنرال موتورز» في الشرق الأوسط **آلان بايتي** رأى أن الفوز بالجائزة كان إنجازاً، أما الإحتفاظ بها فهو شرف كبير، وهي تظهر وعي أبناء المنطقة لما تقوم به الشركة من أجل الزبون.

الجائزة شملت وكلاء «جنرال موتورز» الذين استثمروا أكثر من 100 مليون دولار في بناء وتحديث منشآتهم.

يُذكر أن ستراتيجية «حماس العملاء» التي أطلقت مطلع العام 1997 هي ستراتيجية «ثورية» لقطاع السيارات وسوف يستغرق تنفيذها نحو 5 أعوام.



آلان بايتي يتسلّم الجائزة من رئيس تحرير مجلة «أوتوموبيل»



مرزوق علي الغانم يتسلم الشيك من روبيرت بايلي - ماكيوان

شركة علي الغانم تفوز بكأس BMW

فازت شركة علي الغانم الكويتية بكأس «بي ام دبليو» وشيكاً بقيمة 200 ألف مارك ألماني، لتسجيلها أعلى معدل لنمو مبيعات سيارة بي.ام.دبليو الفئة السابعة في المنطقة العام 1998.

مرزوق علي الغانم الذي تسلّم الجائزة من مدير عام بي.ام.دبليو الشرق الأوسط **روبيرت بايلي - ماكيوان**، أوضح أن عدد السيارات المباعة في الكويت تجاوز الألف خلال العام الماضي.

بايلي - ماكيوان قال إن الشركة تمكّنت من تحقيق هدفها في العام 1998 ببيع 6500 سيارة بي.م.دبليو في المنطقة. ومنذ العام 1994 تسعى الشركة إلى تقليص فارق المبيعات مع أقرب منافسيها في أسواق الشرق الأوسط.

1500 سيارة بي.ام.دبليو بيعت في الامارات في 1998

في إطار برنامجها المستمر للتوسّع في الشرق الأوسط، والذي تجاوزت قيمة الإستثمارات فيه 200 مليون مارك ألماني، افتتحت شركة «بي.ام.دبليو» صالة عرض جديدة في أبو ظبي.

الصالة التي تملكها شركة ابو ظبي للسيارات تتميّز بتصميم حديث، توفّر خدمات ومرافق أفضل من صالة العرض القديمة. فهي أُقيمت على مساحة 1500 متر مربع، وتتّسع لـ 17 سيارة في آن.

مدير عام شركة أبو ظبي للسيارات **محسن رسلان** أكّد سعي الشركة لمواكبة توقّعات العملاء وتقديم المزيد من الخدمات المميّزة، فسياسة الشركة تقوم على التوجّه نحو العميل أينما كان.





بيك - آب فورد رينجر الأكثر مبيعاً

مبيعات «فورد» في 98 تتجاوز 19 ألف وحدة

أعلنت «فورد» الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عن تسجيل زيادة في مبيعاتها بلغت 12 في المئة خلال الفصل الأول من العام 1999، مقارنةً بمبيعات الفصل الأول من العام 1998، وأشارت الأرقام إلى احتلال مبيعات شاحنة «رينجر» المرتبة الأولى، وارتفعت بنسبة كبيرة بلغت 287 في المئة خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام الحالي.

المدير المنتدب **بوب مارتن** صرّح بأن مجمل المبيعات خلال العام 1998 بلغ 25 ألف وحدة مقارنةً بـ 21 الفاً العام 1997. وأشار إلى أن حصة الشرق الأوسط من هذه المبيعات بلغت أكثر من 19 ألف وحدة. وتوقّع تحقيق الهدف المرسوم لهذا العام وهو بيع 30 ألف وحدة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

هذا وتطمح «فورد» من خلال مشاركتها في رالي كورسيكا المقبل إلى تبوّء المركز الأول، لذلك تعمل على أن تتلاءم مواصفات السيارة المشاركة في السباق مع الشروط التقنية الحديثة والموقع الجغرافي لجزيرة كورسيكا.



لاند روفر ديسكوفري الجديدة

13 مليون دولار كلفة مجمّع لاند روفر في مسقط

شهدت العاصمة العمانية مسقط افتتاح المجمّع المتكامل والمتطوّر لسيارات روفر ولاند روفر.

المجمّع الذي يضمّ صالة عرض ومركز خدمة ومركز لبيع قطع الغيار، بلغت كلفته 13 مليون دولار. ومن المتوقّع إنفاق 50 مليون دولار أخرى لإنشاء مرافق جديدة، خصوصاً أن وكلاء لاند روفر وروفر في الشرق الأوسط انفقوا نحو 150 مليون دولار خلال الأعوام القليلة الماضية، ما يدلّ على أن برنامج التوسّع يواصل نموّه التدريجي.

يُذكر أن 4350 سيارة من الطرازين بيعت العام الماضي في المنطقة، أي بزيادة قدرها 14،6 في المئة مقارنةً بالعام 1997.

من جهة أخرى، انطلقت من السعودية رحلة لاند روفر ديسكوفري حول العالم التي يقوم بها الزوجان البريطانيان **بيتر وايلين كرايتون** اللذان أكّدا أن سيارة لاند روفر ديسكوفري مثالية وتتمتع بالقوة والتحمّل لخوض مثل هذه المغامرات.

توسعة مطار دبي الدولي بداية الغيث



خطت دائرة الطيران المدني في دبي الخطوة الأولى في مشروع توسعة مطار دبي الدولي، الذي تبلغ كلفته الإجمالية 540 مليون دولار والمتوقع إنجازه مطلع العام 2000.

فقد انتقلت مكاتب «طيران الإمارات» إلى مبنى المغادرين الجديد منتصف الشهر الماضي على أن تتبعها كل شركات الطيران الأخرى بحلول شهر أيلول/سبتمبر المقبل. وسيوفّر المبنى الجديد 213 مكتباً متطور الخدمات لأعمال إجراءات الصعود إلى الطائرة. وهو يتميز بمساحة أكبر من المبنى القديم وبإنارة اضافية وبتصميم عصري متطور وبشاشات عرض كبيرة (قياس 42 سنتم). كما تمّ التركيز على سرعة إجراءات مكاتب الهجرة حيث خصصت ستة مراكز تتضمّن 24 نقطة للتدقيق في الجوازات. ومن المتوقع أن تفتتح طريق جديدة لمطار دبي الدولي في شهر تشرين الثاني/نوفمبر المقبل.

وكانت دائرة الطيران المدني في دبي، بالتعاون مع دناتا التي تعنى بعمليات المناولة في المطار، قد كلّفتا «ميركاتور» وهي قسم المعلوماتية التابع لمجموعة الإمارات، إقامة شبكة أنظمة متكاملة على مستوى مطار دبي ككل. وتعاونت كل من دناتا وميركاتور لتطوير نظام نقل الأمتعة الذي يتتبع نقل كل قطعة والكشف عليها وتخزين معلومات حولها لاسترجاعها بسهولة.

توقع 10,7 ملايين مسافر

يسير نمو مطار دبي الدولي بخطى ثابتة وفقاً لما تشير إليه المعدلات القياسية في حركة المسافرين سنة بعد سنة.

ودلّت الإحصاءات على نسبة نمو تراوحت بين 11،18 في المئة و15،33 في المئة خلال الربع الأول من العام الحالي 1999، إذ بلغ عدد المسافرين الإجمالي عبر المطار نحو 2،6 مليون مسافر مقارنة بنحو 2،3 مليون في الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة تصل إلى نحو 300 ألف مسافر.

وتبيّن الأرقام الصادرة عن إدارة المطار أن شهر كانون الثاني/يناير 99 سجّل أعلى معدّل نمو خلال العام الحالي بواقع 15،33 في المئة، يليه شهر شباط/فبراير مسجلاً 12،45 في المئة ثم 11،18 في المئة في شهر آذار/مارس، مقارنة بالأشهر نفسها من العام 98.

أما عن حركة المسافرين، فدلّت الأرقام على 847390 مسافراً في شهر كانون الثاني/يناير مقارنة بـ 734767 مسافراً لسنة خلت. وسجّل شهر شباط/فبراير 99 عدداً إجمالياً بلغ 804176 مسافراً، مقابل 715152 مسافراً في الشهر نفسه من العام الماضي، بينما شهد شهر آذار/مارس 99 حركة 937080 مسافراً، في مقابل 842814 مسافراً في شهر آذار/مارس 98.

وتأتي هذه الحركة المطردة لتؤكد الأهمية الستراتيجية التي يلعبها مطار دبي كمفصل رئيسي على خريطة السفر والنقل الجوي في المنطقة والعالم، في وقت تستمر فيه أعمال التوسعة تبعاً لمشاريع ضخمة تصل كلفتها إلى 540 مليون دولار.

مدير إدارة العمليات في دائرة الطيران المدني في دبي محمد أهلي قال إن هذه الأرقام مؤشر واضح على مكانة الإمارة كمركز تجاري ومالي عالمي يستقطب رجال الأعمال والمسافرين وغيرهم من هواة السفر والسياحة ويخدم أسواقاً تضمّ أكثر من 1،4 مليار نسمة.

وأوضح أهلي أن كثافة الفعاليات والمهرجانات والمؤتمرات التي تشهدها دبي على مدار السنة تساهم في تعزيز حركة السفر عبر المطار. وأشار إلى جهود الحكومة المحلية لجعل الإمارة قبلة الأنظار وملتقى الشرق والغرب للمضي قدماً في رفع معدلات الحركة إلى أرقام قياسية وأعرب عن تفاؤله في تحقيق التوقعات المستقبلية بشأن عدد المسافرين عبر المطار في العام 1999 والمرتقب ان يصل إلى 10،7 ملايين مسافر.



احتفلت الخطوط الجوية البريطانية بمرور 10 أعوام على تأسيس قاعدة دولية لطواقمها في البحرين، ومنحت جائزة خاصة لأعضاء الطاقم

الخطوط الجوية البريطانية مكتب... وجوائز ... والأفضل عالمياً

افتتحت الخطوط الجوية البريطانية مكتباً متطوراً جديداً في مدينة الخبر في المنطقة الغربية في السعودية. وسيتولى المكتب مهام المبيعات والمهام الإدارية للشركة في المنطقة الغربية.

من ناحية أخرى، احتفلت الخطوط البريطانية بمرور عشرة أعوام على تأسيس المقرّ الدولي لطاقم الضيافة في طائراتها في البحرين وذلك في حفل كبير تمّ خلاله توزيع الجوائز على ثمانية أعضاء قدامى من طاقم الضيافة الذين لا يزالون يعملون في البحرين. أسّس طاقم الضيافة في البحرين العام 1989 وكان يضمّ آنذاك 15 موظفاً. أما اليوم فعدد أعضاء الطاقم 55 موظفاً، ويغطي هذا الطاقم رحلات الشركة إلى الظهران والكويت وطهران والبحرين والدوحة و الرياض.

ورفضت هيئة المعايير الإعلانية طلباً تقدّمت به فيرجيني أطلانتيك بمنع الخطوط الجوية البريطانية من استخدام عبارة «شركة الطيران المفضّلة في العالم» في حملاتها الإعلانية.

يُذكر أن الخطوط البريطانية طرحت هذه العبارة العام 1983 إستناداً لإحصاءات قامت بها الجمعية العالمية للنقل الجوي وهذه المرة الرابعة التي ترفض فيها الهيئة شكوى لمنع الخطوط الجوية البريطانية من استخدام هذه العبارة.

ايرباص: 1930 طلباً من 84 زبوناً

تعتزم الشركة الإسبانية «سبان اير» شراء نحو 45 طائرة من طراز ايرباص أ320.

ووقّعت الشركة مذكرة تفاهم مع صناعات ايرباص تشمل طلبية مؤكدة لـ 21 طائرة، وطلبية أخرى لـ 12 طائرة يتم تأكيدها لاحقاً، يليها حق شراء 12 طائرة إضافية.

الطائرات الـ 33 الأولى تتألّف من 7 طائرات أ319 و17 طائرة أ320 و9 طائرات أ321. وستتسلّم الشركة الطائرة الأولى من طراز أ321 في شهر ايلول/سبتمبر 2000 لتسييرها على خط جزر الكناري والدول الإسكندينافية. يستمر التسليم حتى العام 2005.

يُذكر ان صفقة الطائرات الجديدة ستحلّ محلّ طائرات «ام.دي.8» القديمة في اطار سياسة الشركة لتلبية متطلبات نموها ومواجهة تحديات القرن المقبل.

يذكر ان طائرات ايرباص حصلت حتى اليوم على 1930 طلباً مؤكداً من 84 زبوناً حول العالم، وهناك أكثر من 940 طائرة منها قيد الخدمة حالياً لدى 84 شركة طيران عالمية.



عائلة «ايرباص»

لوفتهانزا: نتائج جيدة.. وإعادة خط طرابلس



سجّلت لوفتهانزا زيادة في مبيعات التذاكر في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا للنصف الأول من العام 1999 بنسبة 20 في المئة مقارنة بالفترة المماثلة من العام الماضي.

وقد رفعت لوفتهانزا خلال هذه الفترة عدد المقاعد المتاحة للركاب في المنطقة بنسبة 15،3 في المئة، وكانت الشركة قد أعادت تدشين رحلاتها إلى كل من الظهران ومسقط في بداية الموسم الشتوي كما زادت رحلاتها إلى وجهات أخرى.

أما على الصعيد العالمي، فقد حققت لوفتهانزا حجم أعمال بلغ 5،2 مليارات مارك ألماني خلال الفصل الأول من العام الحالي بارتفاع نسبته 4،7 في المئة مقارنة بالفصل الأول من العام 1998. اما الايرادات فارتفعت بنسبة 2،9 في المئة لتصل إلى 4،4 مليارات مارك. ويُعزى ضعف النمو في العائدات إلى تدشين خدمات جديدة وارتفاع عدد الموظفين خصوصاً في مجال خدمة العملاء، إلى 56420 موظّفاً. وبلغت أرباح الشركة بعد حسم الضرائب في نهاية الربع الأول 111 مليون مارك. على صعيد آخر عاودت لوفتهانزا تسيير رحلات إلى طرابلس بعد رفع الحظر عن ليبيا بمعدل 5 رحلات أسبوعياً من فرانكفورت.



الشيخ سالم الصباح

محافظ بنك الكويت المركزي

الصباح: الدمج أنسب الخيارات لمواجهة المستجدات والتحديات

أكّد محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم الصباح أن خيار الدمج «هو أحد أهم الأساليب العملية لتكوين مؤسسات مصرفية إقليمية كبرى تقوى على مواجهة المستجدات والتحديات».

وقال الصباح في حديث لـ «الاقتصاد والأعمال» إن رفع القيود على تواجد المؤسسات المالية بعد تطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية «يحتّم الاندماج ويرتّب دوراً على السلطات الرقابية...».

وهنا الأسئلة والأجوبة:

■ تشهد المصارف الأميركية والأوروبية حركة توسّع ناشطة لوحداتها المصرفية من خلال عمليات دمج وشراء وسعّت رقعة انتشارها جغرافياً وحجم موجوداتها لتصل إلى مشارف التريليون دولار. في هذا الوقت ما زالت مصارفنا تراوح مكانها على مستوى حققته في السبعينات. هل لديكم تصورات حول وسائل لحث المصارف الكويتية لإنشاء تكتلات تؤهلها أن تكون كتلاً إقتصادية قادرة على المنافسة في سوق العولمة الجديدة؟

أمام خيار الدمج

□ لعل أهم مظاهر الحقبة الحالية ما يشهده العالم من اتجاه متزايد نحو التكتلات الاقتصادية والإقليمية في ظل توجّهات العولمة والتحرّر الاقتصادي على الصعيد العالمي.

وفي هذا الإطار، شهدت الساحة العالمية بداية مرحلة ظهور التكتلات المصرفية والمالية، حيث ان العديد من عمليات الاندماج والاستحواذ الطوعي قد تمت بين كبرى المؤسسات المصرفية العالمية بهدف تحقيق أهداف مشتركة. ومع هذا التوجّه، تزايد دور الكيانات المصرفية والمالية الكبرى في تقديم مختلف أنواع الخدمات المصرفية والمالية وإمتدت مجالات نشاطها إلى العديد من بقاع العالم.

ومع التأكيد بأن البنوك الكويتية قد أحرزت إنجازات على صعيد إعادة ترتيب أوضاعها بعد التحرير، وتحقيقها لمعدلات نمو مستقرة على مدى الأعوام الماضية، وأن حجم ونوعية أنشطتها والقاعدة الرأسمالية لها تجعلها تأتي في مرتبة متقدمة عن العديد من البنوك والمؤسسات المصرفية سواء على المستوى الإقليمي أو المستوى العالمي، ألا انه في ظلّ التطورات العالمية نحو التكتلات الاقتصادية والإقليمية وظهور التكتلات المصرفية والمالية الكبرى، فرضت هذه التطورات نوعاً جديداً من التحديات لا يصمد أمامها إلا المؤسسات التي يتوافر لديها الامكانات، واصبح لا متسع للكيانات الضعيفة أو الصغيرة أو تلك التي تعمل منفردة كي تستمر في مواقعها الحالية. وفي هذا الصدد، اصبح من الأهمية بمكان أن تولي البنوك الكويتية عناية فائقة لدراسة جميع الخيارات المتاحة لديها لتعزيز قدراتها التنافسية وبما يتيح لها من إمكانات النمو والتطور.

ويعتبر خيار الدمج سواء بين البنوك الكويتية أو بين بنوك المنطقة، خصوصاً المدروس بالعناية والدقة الواجبة، أحد أهم الأساليب العملية لتكوين مؤسسات مصرفية إقليمية كبرى تقوى على مواجهة المستجدات والتحديات التي ستفرضها ظروف المرحلة المقبلة.

فمن المعلوم ان الدمج يؤدي إلى خلق وحدات مصرفية ومالية كبيرة ذات مركز مالي قوي تستفيد من الوفورات

الاقتصادية للحجم الكبير من حيث خفض التكاليف وزيادة الأرباح المتوقعة والأداء الأفضل، فضلاً عن دعم القدرة على المنافسة في السوق المحلية والخارجية، وبطبيعة الحال فإن هذه المزايا التي ستعود بالضرورة على الوحدات المندمجة تعتبر في حد ذاتها كافية لحث البنوك المحلية إلى الدخول في عمليات الدمج.

مواجهة انفتاح الأسواق

■ ما هي المخاطر التي ستترتب على المصارف الكويتية بشكل خاص والعربية بشكل عام بعد تطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية؟ وهل سيكون لدى المصارف المركزية العربية، ومن خلال اجتماعات التنسيق، توجه مشترك لمواجهة تحديات النظام العالمي الجديد؟

□ تعتبر دولة الكويت من أوائل الدول العربية المؤسسة لمنظمة التجارة العالمية، وهي حريصة على الالتزام بشروط العضوية في هذه المنظمة.

ومن المعلوم، انه بمقتضى الاتفاقية العامة للتجارة في مجال الخدمات، فإنه يجب على الدول الموقعة على الاتفاقية رفع القيود التي تحول دون تواجد المؤسسات المالية غير الوطنية والسماح لها بحرية التواجد والانتقال إليها. كما طالبت تلك الاتفاقية الأطراف الموقعة عليها بمراعاة قضايا الأمن والسلامة للخدمات المالية، وذلك باتخاذ الإجراءات الرشيدة التي تكفل حماية المستثمرين والمودعين والمحافظة على سلامة المؤسسات المالية، والعمل على ضمان وحدة واستقرار النظام المالي.

ويعكف بنك الكويت المركزي حالياً على دراسة مدى إمكان السماح للمؤسسات المصرفية الأجنبية بالتواجد في الكويت سواء من خلال افتتاح فروع لها أو إنشاء شركات تابعة لها في دولة الكويت علماً بأنه تمّ إدخال تعديلات على بعض أحكام قانون الشركات التجارية خلال العام 1994، تم بموجبها السماح بدخول الشريك الأجنبي في رؤوس أموال البنوك المحلية بنسبة لا تزيد عن 40 في المئة من رأس مال البنك. يذكر في هذا الخصوص إلى أن المجلس الأعلى لمجلس التعاون لدول الخليج العربية قد قرر، في دورته الثامنة عشر، السماح للبنوك الوطنية بفتح فروع لها في الدول الأعضاء وفق الضوابط المعدة لذلك.

السماح بتواجد المؤسسات المالية الأجنبية في الكويت قيد الدرس في البنك المركزي

وبطبيعة الحال فإن المرحلة المقبلة سوف تشهد رفع القيود التي تحول دون تواجد مؤسسات مالية أجنبية، وهو ما سوف يفرض بالضرورة على المؤسسات المالية العربية الدخول في منافسة مع المؤسسات المصرفية والمالية العالمية داخل حدودها الإقليمية.

ومع الأخذ في الاعتبار ما يشهده العالم من تزايد في دور الكيانات المصرفية والمالية الكبرى على النحو السالف الذكر، فإن التحديات التي تواجه المؤسسات المصرفية العربية تتطلب أهمية إيلاء عناية فائقة لتعزيز قدراتها التنافسية. ويبرز إلى حدٍ كبير أهمية النظر بجدية إلى الدخول في عمليات دمج في ما بينها بهدف خلق كيانات مصرفية اكبر حجماً واكثر قوة ومقدرة على المنافسة.

هذا، وان كانت هناك قناعة بأهمية فتح المجال أمام المؤسسات المصرفية العربية — في الأجلين المتوسط والطويل — للمنافسة مع البنوك الأجنبية، وذلك من خلال السماح بتواجد البنوك الأجنبية في الأسواق العربية، فإن هذا الأمر يجب أن يراعى فيه التدرج المنظم لإتاحة الفرصة لتهيئة الأجواء المناسبة لضمان نجاح المؤسسات المصرفية العربية لمواجهة تحديات المنافسة المقبلة من دون شك، من خلال الدخول في عمليات دمج لخلق كيانات مصرفية كبيرة تكون قادرة على المنافسة، والعمل على تطوير أدائها والحصول على تقنيات حديثة وتحسين أداء أجهزتها الفنية. إلى جانب ذلك، فإن هناك دوراً مهماً يتعين على السلطات الرقابية في البلدان العربية القيام به، ويتمثل بصفة أساسية في العمل على تدعيم وتطوير السياسات الرقابية على الوحدات المصرفية، وإيجاد نوع من التنسيق وفتح قنوات الاتصال والتعاون مع السلطات الرقابية على مستوى دول العالم لاسيما في مجال الرقابة على الوحدات المصرفية وفقاً لمبدأ الرقابة المجمعة، وإدخال التعديلات المناسبة على التشريعات القانونية القائمة في هذا الخصوص، ووضع الضوابط والمعايير التي يتم مراعاتها لدى السماح بتواجد البنوك الأجنبية.

الصيرفة الشاملة

■ لماذا لا تعيد الدول العربية النظر في طبيعة عمل مصارفها التجارية ضيقة النطاق في وقتٍ قامت دول عديدة منذ الانفجار الكبير (Big Bang) في إنكلترا العام 1986 بتعديل قوانينها بحيث رفعت الحواجز ما بين العمل المصرفي وحقوق الاستثمار والتأمين والتمويل السكني ...الخ؟

□ شهدت ساحة العمل المصرفي على مستوى العديد من دول العالم تطورات متلاحقة تمخّض عنها ما يعرف بالمصرف الشامل الذي لا يستند في نشاطه إلى الفصل بين أنشطة البنوك التجارية من ناحية وبنوك الاستثمار والبنوك المتخصصة من ناحية أخرى.

فقد سعت البنوك التجارية إلى تطوير دورها التقليدي من خلال العمل على تنويع وزيادة مجالات أنشطتها وخدماتها التي تقدمها للعملاء، حيث اتّسع نشاط تلك البنوك ليشمل الأعمال الخاصة بالترويج والإسهام في الفرص الاستثمارية الجديدة، تقديم النصح المالي بشأن الإصدارات الجديدة من الأسهم والسندات وتسويقها والاضطلاع بدور أمناء الاستثمار، إنشاء صناديق الاستثمار، إجراء دراسات جدوى للمشروعات، المشاركة في علاج الاختلالات، الهيكلية التي تعاني منها بعض المشروعات والقيام بدور المستشار المالي للراغبين في الاستثمار، هذا فضلاً عن تقديم الإئتمان اللازم لكافة الأغراض الاقتصادية والاستثمارية وتمويل الاحتياجات الشخصية لكافة الأغراض (الاستهلاكية، السكنية، ... إلخ).

وقد قام العديد من البنوك العربية بصفة عامة والبنوك الكويتية بصفة خاصة، بمزاولة معظم الأعمال التي تندرج ضمن هذا المفهوم في ظل التشريعات القانونية السارية ومن دون الحاجة إلى إدخال تعديلات عليها.

وتجدر الإشارة هذا الخصوص إلى دور البنوك العربية في مجال تنفيذ برامج التخصيص التي تبنتها بعض الدول العربية، حيث تولت هذه البنوك القيام بدور المستشار المالي لبعض الشركات التي تمّ طرح أسهمها للبيع، بالإضافة إلى تقديم التمويل اللازم للمشروعات الكبيرة، فضلاً عن الخدمات الاستثمارية المتعددة الأخرى.

ومن ناحية أخرى فقد أتاحت التشريعات المصرفية في معظم الدول العربية مجالات متنوعة ومتعددة أمام البنوك وهي مجالات أوسع بكثير مما تمارسه هذه البنوك بالفعل وعلى الرغم من ذلك، فإن بنك الكويت المركزي يعكف حالياً على دراسة إدخال تعديلات شاملة على التشريعات المصرفية القائمة في الكويت بما يتلاءم مع التطورات التي شهدها النشاط المصرفي على المستوى العالمي.

البورصة وتوقّعات الأداء

■ واجهت بورصة الكويت مؤخراً تراجعاً كبيراً في أدائها، لم يؤثر إيجاباً فيه سماحكم لشركات الاستثمار بمنح تسهيلات الهامش ولو في إطار محدود، ولا ارتفاع أسعار البترول لإيجاد توقعات إيجابية لدى المستثمرين فيها. هل لديكم اقتراحات محدّدة لتنشيطها؟

□ قد يكون من المناسب بداية الإشارة إلى أن سوق الكويت للأوراق المالية تعتبر من الأسواق المالية المتطورة نسبياً على صعيد المنطقة العربية، وتبذل جهود متواصلة لترسيخ المكتسبات التي تمّ تحقيقها في السوق في مجالات نظم التداول وشروط الإدراج وقواعد الإفصاح عن البيانات، وذلك إلى جانب الجهود المتعلقة بتطوير البنية التشريعية المرتبطة بالسوق.

وتشهد معدلات التداول ومستويات الأسعار في سوق الكويت للأوراق المالية تراجعاً واضحاً منذ شهر تشرين الثاني/ نوفمبر 1997 وذلك بعد فورة النشاط القياسية التي شهدتها السوق قبل ذلك. وقد أدرك المتعاملون الطبيعة الاستثنائية للأوضاع التي انتشرت في السوق خلال العام 1996 وبدرجة اكثر وضوحاً خلال العام 1997 وما صاحبها من ظواهر وممارسات غير عادية. وتوافرت بفعل تلك الأوضاع الظروف الموضوعية لحركة تصحيحية تعود بموجبها معدلات التداول ومستويات الأسعار في السوق إلى أرضية اكثر انسجاماً مع العوامل الموضوعية التي تحكم أداء الشركات المدرجة في السوق.

وأخذاً بالاعتبار الطبيعة الاستثنائية لأداء شهدته الشركات المدرجة في السوق خلال العام 1997 ومحدودية فرص تكرار ذلك، لاسيما مع التراجع الواضح الذي شهدته أسعار النفط في الأسواق العالمية خلال العام 1998 وانعكاساته على عجز الموازنة العامة، فإن التراجع الذي تشهده معدلات النشاط في سوق الكويت للأوراق المالية يمثل استجابة لمعطيات مؤثرة في نشاط الشركات المدرجة وآفاقه، وبالتالي ينبغي أن يسجل ذلك لصالح السوق وكفاءة آلياتها ولمصلحة المتعاملين فيها.

الظروف ملائمة لإعادة الانسجام في البورصة بين معدلات التداول ومستويات الأسعار

أما في ما يتصل بالإشارة الواردة في السؤال بشأن التسهيلات الائتمانية التي تقدّمها شركات الاستثمار لتمويل عمليات المتاجرة في الأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية فينبغي التأكيد على ان تعليمات بنك الكويت المركزي الصادرة في شباط/ فبراير 1999 قد جاءت لتضع الضوابط التي يتعين على شركات الاستثمار الخاضعة لرقابة البنك المركزي الالتزام بها في مجال قيامها بتقديم التسهيلات الائتمانية بغرض تمويل عمليات المتاجرة بالأسهم في سوق الكويت للأوراق المالية. وبذلك فإن تلك التعليمات تمثل ممارسة لمهام البنك المركزي الرقابية الرامية إلى تأمين سلامة الجهاز المصرفي والمالي وضمان الممارسات المهنية السليمة في وحداته. إلى جانب ذلك، فقد جاءت تلك التعليمات في إطار أهداف السياسة النقدية للبنك المركزي الرامية إلى ترسيخ أجواء الاستقرار النقدي في الاقتصاد الوطني وترشيد السياسات الائتمانية لوحدات الجهاز المصرفي والمالي.

وبناءً على ذلك فإن التعليمات المشار إليها لم تهدف إلى تنشيط البورصة كما ورد في السؤال. وقد أدركت البورصة ذلك وانحصرت ردة الفعل فيها لصدور تلك التعليمات على الأثر النفسي المحدود والموقت. وقد أكد البنك المركزي في اكثر من مناسبة على ان التنشيط المفتعل للبورصة سيكون موقتاً في مفعوله ومكلفاً في آثاره، وهو الأمر الذي تبرز معه أهمية تركيز جهود تطوير البورصة في المجالات التي يترتب عليها زيادة الثقة بكفاءة آليات السوق وفي مقدمتها توفير البيانات المالية للشركات المدرجة بالتوقيت والتفصيل المناسبين للمتعاملين كافة حتى يتاح اتخاذ القرارات الاستثمارية الرشيدة.

أما في ما يتصل بالأثر المحدود للارتفاع النسبي الأخير في أسعار النفط على توقعات المستثمرين، فتجدر الإشارة إلى الطبيعة الهيكلية للاختلالات القائمة في الاقتصاد الوطني ومن أبرزها العجز الهيكلي للموازنة العامة المتمثل في الاعتماد شبه الكامل على الإيرادات النفطية من ناحية، واتساع مجالات النشاط الحكومي في الاقتصاد الوطني والأعباء المالية المتزايدة لذلك من ناحية ثانية. وأخذاً بالاعتبار الدور المؤثر للإنفاق الحكومي في عجلة النشاط الاقتصادي فإن تقديرات المستثمرين بشأن فرص النمو للشركات المدرجة إنما ترتبط في جانب مهم منها بتوقعاتهم بالأداء العام للاقتصاد المحلي وإمكانيات تنميته وتطويره. وتبرز هذه الاعتبارات الحاجة إلى برنامج شامل للإصلاح الاقتصادي يتم من خلاله تنمية وتطوير دور القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني، وهو الأمر الذي ستنسحب آثاره الإيجابية الراسخة على أداء الشركات المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية. ■

لأنه أقل كلفة من الاقتراض المصرفي

مصر: نشاط كبير في سوق السندات

القاهرة - محمود عبد العظيم

تشهد السوق المصرية هذه الأيام حالة من الصراع الشديد بين شركات القطاع الخاص - الصناعية خاصة - على إصدار سندات بالجنيه لترتيب إحتياجاتها التمويلية.

وبعدما نجحت 14 مؤسسة كبرى في إصدار سندات على مدى الشهور الماضية بمبلغ تجاوز 747 مليون دولار شهدت هيئة سوق المال وشركة النيل للتصنيف الإئتماني هجمة شديدة من جانب الشركات الراغبة في إصدار سندات حتى بلغت قائمة الشركات التي تطلب تراخيص إصدار سندات 22 شركة كبيرة ومتوسطة الحجم.

وتتردّد معلومات في أوساط السوق تشير إلى أن هذا الإقبال الكبير على إصدار السندات يعود في جانب منه إلى توقّف الجهاز المصرفي عن ضخ قروض جديدة في شرايين هذه الشركات وأن ثمة تعثراً مالياً تواجهه بعض هذه الشركات وبالتالي توقفت عن سداد القروض القديمة وفشلت في إقناع البنوك للحصول على قروض جديدة.

وهناك من يرى ان الشركات المصدّرة للسندات لجأت إلى هذه الطريقة التمويلية هروباً من ملاحقة قضائية كانت ستتعرض لها من جانب البنوك لو لم تسدّد جانباً من التزاماتها المالية. وهناك مساومات وضغوط متبادلة بين الشركات المصدّرة والبنوك لإجبار البنوك على ضمان السندات أمام جمهور المكتتبين.

وقال مصدر مصرفي كبير لـ «الاقتصاد والأعمال» ان البنوك تقبل ان تضمن هذه السندات مضطرة بغض النظر عن متانة المراكز المالية للشركات حتى تستطيع ان تحصل على القروض التي سبق وان منحتها للشركات.

ويضيف المصدر أن هذه البنوك تقبل ممارسة هذا الأمر بدافع ترحيل المديونية والحصول على سيولة سريعة تمكّنها من إعادة توظيف أموالها وان كانت هذه المديونيات تتضاعف لأن الشركة لو أصدرت سندات بمبلغ 100 مليون جنيه لن تسدد كامل المبلغ للبنك بل تحصل على نصفه في أغلب الأحوال لتدبير احتياجاتها التمويلية.

سمعة سيئة

من هنا بدأت الشائعات والسمعة السيئة تلاحق ما أسماه البعض «لعبة السندات» أو «عودة شركات توظيف الأموال» خصوصاً وان عدداً من الشركات المصدّرة شهدت تغييرات قانونية وهيكلية عشية إصدار السندات لأسباب غير مفهومة كأن تتحول الشركة من شركة مساهمة عادية إلى شركة قابضة من دون مبرر (كما حصل مع مجموعة «لكح غروب» التي أصدرت سندات بمبلغ 400 مليون جنيه.

ووجد مسؤولو هيئة سوق المال أنفسهم في وضع حرج فراحوا يدققون كثيراً في شهادات التصنيف الائتماني ومراجعة المراكز المالية للشركات الراغبة في طرح سندات قبل منحها تراخيص الطرح وهو الأمر الذي ترتب عليه تباطؤ عجلة الإصدار خلال الأيام الماضية ورفض منح تراخيص طرح لشركات أخرى أبرزها (شركة الجارحي للاستثمار).

وشهدت السوق موجة من التشكيك في موضوعية شهادات الملاءة المالية وطالب البعض بضرورة قصر إصدار هذه الشهادات على شركات عالمية موثوق بها في هذا المجال مثل «موديز» أو «ستاندرد - أند بورز».

مزايا عديدة

ويرى الدكتور **مدحت حسانين** أستاذ التمويل والاستثمار في الجامعة الأميركية ورئيس مجلس إدارة إحدى شركات الاستشارات المالية الكبرى في مصر أن الهجمة التي تشهدها سوق السندات حالياً تعود إلى المزايا الكثيرة التي توفّرها السندات كأداة تمويل للشركات المصدّرة



الشركات الراغبة في إصدار سندات

شركة العز للبورسلين
مجموعة شركات احمد بهجت
مجموعة شركات .G.M.C، جي.إم.سي.
شركة الكتروستار لتصنيع الثلاجات
مجموعة شركات سما العالمية
مجموعة شركات د. عبد المنعم سعودي
كريازي للأجهزة المنزلية
مصطفى علي للإضاءة الحديثة
الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول

بديلاً عن البنوك.

من بين هذه المزايا التكلفة الرخيصة مقارنة بالقروض المصرفية، فالسندات تدفع 12 في المئة لمشتريها مقابل 16 في المئة على الأقل من البنوك.

كما أن فترة سداد السندات طويلة نسبياً تتراوح بين 7 و 10 سنوات ويحق للشركات المصدّرة سداد كامل القيمة بعد 3 سنوات من الإصدار في حالة توفر السيولة الكافية لها.

فلو أصدرت شركة على سبيل المثال سندات بنحو 100 مليون جنيه سوف تدفع عنها 12 مليون جنيه كفوائد مقابل 17 مليوناً تدفعها في حالة الحصول على المبلغ كقرض من أحد البنوك، ويصبح هناك 5 ملايين جنيه فرق هو في حقيقة الأمر صافي الربح الحقيقي الذي يجب ان تحصل عليه الشركة.

ويرى الدكتور **مدحت حسانين** أن الإقبال على إصدار السندات في السوق المصرية في هذه المرحلة يعود إلى «تعطش» السوق لأدوات إستثمار جديدة بخلاف الأسهم إضافة إلى أن سوق السندات تعد من أفضل الأسواق في العالم فهي توفر أداة إستثمار مضمونة للشركات والمؤسسات إلى جانب عائد ثابت يخلق نوعاً من التوازن في المحافظ الاستثمارية لهذه المؤسسات.

ويؤكد انه لا توجد منافسة حقيقية بين البنوك والسندات كمصدر للتمويل لأن من مصلحة البنوك تنشيط سوق السندات لأنها — أي البنوك — في هذه الحالة سوف تعيد توظيف جزء من أموالها في السندات فتحصل على إعفاء ضريبي على العائد الذي تحصل عليه من هذه السندات.

ويشير **حسانين** إلى أن ضمان البنوك للسندات المصدّرة يعدّ ميزة وليس عيباً فالسندات صدرت بعد دراسات كافية والبنوك الضامنة سوف تشارك في الجمعيات العمومية للشركات وتراقب أداءها.

ويؤكد ان السندات لا تستهدف الأفراد بل تستهدف فائض السيولة لدى المؤسسات المالية الكبرى.

أما عن السمعة السيئة فإن ذلك يعود في جزء منه إلى الخبرة المريرة للشعب المصري مع بعض أنواع السندات التي تمّ طرحها في فترات سابقة مثل سندات الجهاد أو سندات الإسكان. إلا أن هذه السمعة انتهت أثارها تماماً كما يقول **حسانين** ودليل ذلك الإقبال على أذون وسندات الخزانة الحكومية على مدى السنوات الثلاث الماضية حيث أصدرت الحكومة سندات بأكثر من 15 مليار جنيه خلال هذه الفترة تمّ تغطيتها بالكامل.

مخاطرة مصرفية

يرى **هيثم ابو النصر** العضو المنتدب لشركة فالكون لإدارة محافظ الأوراق المالية ان إقبال المكتتبين على السندات في هذه المرحلة يعود إلى ضمان البنوك لهذه السندات فالمستثمر في هذه الحالة يشتري السند من دون التوقف عند الأوضاع المالية للشركة المصدّرة لأنه يأخذ مخاطرة البنك وليس مخاطرة الشركة المصدّرة. أما إذا كانت البنوك تضمن شركات ضعيفة، هنا يتسرب الشك إلى السوق وتصبح أمام مخاطرة مصرفية غير محسوبة.

ويرى **أبو النصر** ان الكل سيستفيد من «لعبة السندات» فهناك كلفة التمويل الأقل للشركة المصدّرة والسداد على آجال طويلة ثم تجميع مصدر التمويل في مصدر واحد بدلاً من لجوء الشركات للإقتراض من اكثر من بنك. أما عن تحول السندات إلى وسيلة يساء استغلالها فهذا أمر وارد خصوصاً وان السوق تشهد حالة من الانفتاح خلال الفترة الأخيرة وهناك حالة «تعطش» خلقت هذا الإقبال الكبير على السندات سواء من جانب الشركات المصدرة أو من جانب المكتتبين الذين يتركزون في شركات التأمين وصناديق الاستثمار وشركات إدارة المحافظ والبنوك.

ويؤكد **أبو النصر** أن سوق السندات سوف تنمو سريعاً في مصر وأن التطور الطبيعي سيكون في صالح سوق السندات (91 مليار جنيه حجم السوق حالياً منها 10 في المئة فقط سندات والباقي اسهم). ■

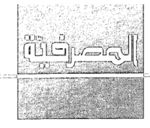
«مصر» الأفضل بين البورصات الناشئة



إحتلّت مصر المركز الخامس بين الأسواق الناشئة من حيث أسعار الأسهم وجاءت بعد كل من فنزويلا، كولومبيا، البرازيل وباكستان حيث سجّلت مضاعف ربحية يصل إلى 8،9 وعائداً نقدياً بلغ 6،0 في المئة.

واستحوذت البورصة المصرية على المركز الرابع في مؤشر الـ IFC الخاص بالمنطقة الشرق أوسطية وافريقيا، ومن ناحية أخرى جاء مركز البورصة المصري في مؤشر IFCI - Composite الـ 22 مسجّلة بذلك وزناً نسبياً قدره 0،84 في المئة، وأظهر تقرير وزارة الاقتصاد أن مصر احتفظت بالمركز الثاني من حيث عدد الشركات المقيّدة بينما انخفض الرأسمال السوقي المصري ليسجّل 26،6 مليار دولار أميركي ليحتل المركز الـ 19 من 33 سوقاً ناشئة.

وأشار التقرير إلى أن فنزويلا احتلّت المركز الأول بعائد نقدي بلغ 7،1 في المئة ومضاعف ربحية يصل إلى 9،6، بينما احتلت كولومبيا المركز الثاني بعائد نقدي بلغ 6،4. في المئة ومضاعف ربحية يصل إلى 9،6 وجاءت البرازيل في المركز الثالث بعائد نقدي 6،2 في المئة ومضاعف ربحية 10،5 في المئة. ■



«السعودي الاميركي»
خدمات التخطيط المالي طويلة الأجل


عيسى العيسى يوقع الاتفاقية وبدا مسؤولو شركة Eagle Star

وقع البنك السعودي الأمريكي (سامبا) إتفاقية مع شركة «Eagle Star» يقوم بموجبها البنك السعودي الأمريكي ببيع وتسويق منتجات الإدخار والإستثمار طويلة الأجل في المملكة العربية السعودية، والتي حظيت مؤخراً بموافقة مؤسسة النقد العربي السعودي.

أثنى **عيسى العيسى** – مدير عام البنك السعودي الأمريكي – على جهود مؤسسة النقد العربي السعودي في هذا المجال والتي ساهمت بشكل كبير وفعّال في إدخال هذا النشاط الجديد والحيوي إلى المملكة العربية السعودية. وأفاد أيضاً أن البنك أنشأ وحدة جديدة أطلق عليها إسم «قسم خدمات التخطيط المالي» بهدف تولي مسؤولية تطوير وتوزيع منتجات الإدخار والإستثمار طويلة الأجل التي تشمل ثلاثة برامج هي «نجاح» ويهدف إلى تجميع المدخرات لتمويل تعليم الأبناء مستقبلاً، و«نماء» وهدفه تجميع رأس مال للمستقبل، وبرنامج «بنون» الهادف إلى الإدّخار لمستقبل الأبناء. وتركّز هذه البرامج على تلبية حاجات العميل في مراحل حياته الأساسية مثل تعليم أو زواج أبنائه أو فترة التقاعد أو أي أغراض أخرى تستدعي تجميع مبلغ معين كرأس مال للمستقبل. ويتوفّر إمكان الإدخار في هذه المنتجات على أقساط شهرية وسنوية تتراوح مددها من 10 إلى 20 عاماً.

يُذكر أن شركة «Eagle Star» هي جزء من مجموعة زيورخ للخدمات المالية التي تعد من أكبر مؤسسات الخدمات المالية في العالم وتزاول أعمالها في أكثر من 60 بلداً.

العربي الوطني: توسيع شبكة الصرف الآلي

قام البنك العربي الوطني بإضافة وتشغيل عدد من أجهزة صراف العربي ATM الآلية في مواقع جديدة عدة، شملت مدينة الرياض والطائف ومحايل عسير. وبهذه الأجهزة الجديدة يصبح مجموع أجهزة صراف العربي العاملة حتى هذا اليوم 237 جهازاً منتشرة في كافة أنحاء المملكة.


نعمة صباغ

تمكّن جميع هذه الأجهزة كل حاملي بطاقات الشبكة السعودية SPAN، وعلى مدار الساعة من إجراء سحب النقد وكذلك الإستعلام عن رصيد الحساب. هذا ويتمتع عملاء البنك العربي الوطني وعلى مدار الساعة من خلال استخدامهم لأجهزة صراف العربي ATM بالعديد من الخدمات المصرفية المتطوّرة، التي ينفرد البنك العربي الوطني بتقديمها عن البنوك الأخرى، من أبرزها خدمة إيداع النقد آلياً وقيده مباشرة في حساب العميل، وتوجد هذه الخدمة في ستة مواقع في مدينة الرياض، وتنفيذ الحوالات الفورية (TeleMoney) التي تخوّل العميل إرسال حوالته آلياً إلى كل من مصر، الأردن، لبنان، السودان، اليمن، الفليبين، والباكستان. كما يمكن إجراء حوالات (السويفت) إلى جميع دول العالم، وكذلك سحب النقد بالدولار والريال وبفئات مختلفة مثل 10 ريالات و50 ريالاً.

البنك العربي يحصد جائزة الجدارة


(من اليسار) أودري يونغ من قسم العلاقات العامة لدى TMI - LONDON، آندرو كوين، خيري عمر وبرايان جو، مدير محفظة الإستثمارات في البنك العربي

بعد فوزه بالمرتبة الثانية في فئة العملات المدارة، حصل «صندوق العملة المدارة» للبنك العربي على جائزة تكريمية بدرجة «جدير جداً بالثناء» من مؤسسة «ستاندرد أند بورز مايكروبال» للتصنيف، في إحتفال خاص أُقيم مؤخراً في لندن.

رئيس مجموعة الإستثمارات العالمية لدى البنك العربي، **خيري عمرو** قال ان مرتبة «الصندوق» هي خير دلالة على أدائه الثابت عبر السنوات الماضية. من جهته، **آندرو كوين**، رئيس تحرير مجلة الإستثمارات العالمية راعية الجوائز، نوّه بما يقوم به البنك العربي لأنه من المجموعات الإستثمارية التي تظهر أسماؤها في لائحة الجوائز باستمرار.

البنك السعودي الهولندي على الإنترنت

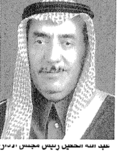


أعلن البنك السعودي الهولندي عن طرح موقع البنك على شبكة الإنترنت، وقال **خالد الدغيثر** مساعد المدير العام للتسويق ومساندة المنتجات البنكية ان الموقع باللغتين العربية والإنكليزية، يسمح لأي متجوّل على شبكة الإنترنت بالدخول إلى الموقع والإستعلام عن جميع الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك والإستفادة من التقارير والتحاليل الإقتصادية الموجودة في موقع البنك على الانترنت. وأشار إلى عزم البنك على تطوير واستحداث خدمات مصرفية متطورة من خلال الانترنت في المستقبل.

ويستطيع الآن أي عميل أو مهتم بالأمور المصرفية الإطلاع على كل ما يقدّمه البنك السعودي الهولندي بفروعه المنتشرة في معظم مناطق المملكة، أو عن طريق الخدمة الهاتفية «فون لينك» — مركز خدمات العملاء — أو «فويس لينك» — الهاتف المصرفي في البنك السعودي الهولندي.

كما أشار **الدغيثر** إلى أن في إمكان المتجوّل في موقع البنك على شبكة الإنترنت أخذ لمحة تاريخية عن البنك الذي يعتبر من أول البنوك العاملة في المملكة العربية السعودية والذي أسّس العام 1926، وذلك على موقع WWW.SAUDIHOLLANDIBANK.COM.

السعودي البريطاني التقرير السنوي على اقراص مدمجة



عبد الله الحصين رئيس مجلس الادارة

إنتهت إدارة العلاقات العامة والإعلام في البنك السعودي البريطاني مؤخراً من إصدار التقرير السنوي الواحد والعشرون للعام 1998، الذي اشتمل على نتائج ونشاطات أعمال البنك المختلفة، حيث ركّز هذا التقرير على مجموعة الخدمات المصرفية الحديثة التي يقدّمها البنك لكافة عملائه. ويعتبر البنك السعودي البريطاني أول بنك في المملكة ينتهي من إصدار تقريره السنوي خلال هذه الفترة القصيرة للعام السادس على التوالي.

وتضمّن التقرير الذي صدر باللغة العربية واللغة الإنكليزية كلمة رئيس مجلس الادارة، وكذلك تقرير كامل لمجلس الادارة، إضافةً لقائمة المركز المالي والقوائم المالية وتقرير مراجعي الحسابات.

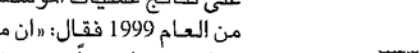
يُذكر أن البنك أعلن أن أرباحه الصافية لفترة الثلاثة أشهر المنتهية في 31 آذار/مارس 1999 بلغت 155،8 مليون ريال سعودي، وتمثل زيادة نسبتها 13 في المئة مقارنة بمبلغ 137،9 مليون ريال سعودي للفترة نفسها من العام الماضي.

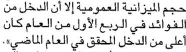
المؤسسة العربية المصرفية نتائج الربع الأول



غازي عبد الجواد

علّق **غازي عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية، على نتائج عمليات المؤسسة للربع الأول من العام 1999 فقال: «ان مجمل النتائج جاء متماشياً مع توقعاتنا لأداء المؤسسة... فعلى الرغم من التخفيض في حجم الميزانية العمومية إلا أن الدخل من الفوائد في الربع الأول من العام كان أعلى من الدخل المحقق في العام الماضي».





من ناحية الأرقام، ارتفع صافي الدخل من الفوائد خلال الفترة بنسبة 11،8 في المئة إلى 114 مليون دولار أميركي ووصلت الأرباح التشغيلية إلى 73 مليون دولار مقابل 111 مليوناً في الفترة المماثلة لها في العام 1998 وانخفضت مخصصات الخسائر والقروض بنسبة 64 في المئة فوصلت إلى 19 مليون دولار بعد أن شهد العام 1998 ارتفاعاً كبيراً في المخصصات تحسّباً لخسائر محتملة في أسواق شرق آسيا وروسيا. وبلغت الأرباح الصافية للفترة نحو 29 مليون دولار مقابل 35 مليون دولار في الربع الأول من 1998.

من ناحية الموجودات، حافظ المصرف على سيولة مرتفعة بنسبة 52 في المئة، وبلغ إجمالي الموجودات 24 مليون دولار منخفضاً بنسبة 6،8 في المئة عن كانون الأول/ديسمبر 1998. وتتخذ المؤسسة العربية المصرفية دولة البحرين مقراً لها، كما تضم شركات عدة تابعة مثل بنكو اتلانتيكو (اسبانيا)، المؤسسة العربية المصرفية — الأردن، المؤسسة العربية المصرفية — الجزائر...

بنك الاسكان الأردن: أعلى تصنيف ائتماني

أعلنت مؤسسة طومسون بانك ووتش Thomson Bank Watch عن منح بنك الإسكان الأردني تصنيفاً إئتمانياً رفيع المستوى -AA

على الصعيد المحلّي للديون الممتازة. وتعتبر درجة هذا التصنيف من أعلى الدرجات داخل السوق الأردنية، وقد تمّ منحه هذا التصنيف في ضوء ربحيته المتنامية وسياساته المحافظة في مجال التمويل وسيولته المتصاعدة، ومتانة رسملته وقدرته على المحافظة باستمرار على حصته السوقية وكذلك نتيجة التطوّر والتحسّن المستمر في آداء البنك المالي ولإدارته الكفوءة المتميزة التي تتبع ستراتيجية صحيحة ومحافظة، ولتميّزه الملموس في تطوير وتنويع خدماته المصرفية التي يقدّمها لعملائه، ما يؤهله لأن يصبح أكبر بنك أردني للخدمات المصرفية للأفراد (Retail) في الأردن، وهذا ما يؤهله بدوره للحصول على هذا التصنيف العالي المستوى. وبهذا وكما (ذكرت مؤسسة طومسون بنك ووتش) فإن بنك الإسكان يعتبر أفضل بنك في الأردن من حيث التصنيف الإئتماني على المستوى المحلّي (The Housing Bank is the best rated Bank in Jordan).

وجاء في التقرير أن بنك الإسكان هو أحد أكبر المؤسسات المالية التي تمّ تأسيسها العام 1973 بمساهمة من الحكومة الأردنية وحكومات عربية ومؤسسات مالية أردنية وعربية، وفي العام 1997 تحول البنك إلى بنك تجاري يمارس العمل المصرفي التجاري كبقية البنوك التجارية في الأردن. كما عمل على تعزيز وتقوية رأس ماله، أصبح بنك الإسكان في نهاية العام 1998 من أعلى البنوك رسملة في الأردن، يبلغ رأس ماله 100 مليون دينار، وتعكس قوة رأس المال الستراتيجية الصحيحة التي تتبعها إدارة البنك لامتصاص أي مخاطر محتملة، كما بلغت نسبة حقوق المساهمين/الموجودات أكثر من 15 في المئة، وتجاوزت نسبة كفاية رأس المال لديه (معايير لجنة بازل BIS) 30 في المئة.

البنك الإسلامي الأردني

أقرّت الهيئة العامة للبنك الإسلامي الأردني الميزانية العامة وتقرير مجلس الادارة عن أعمال البنك للعام 1998 بأرباح إجمالية بلغت 4،4 ملايين دينار، مرتفعة عن أرباح العام الذي سبقه بنسبة 40 في المئة.

ووافقت الهيئة العامة على اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع نسبة 7 في المئة من رأس مال البنك أرباحاً على المساهمين أي ما يعادل 1،54 مليون دينار.

وتمّ خلال الإجتماع إنتخاب مجلس إدارة جديد مؤلّف من السادة: **محمود حسوبة** ممثلاً عن شركة دلّه البركة القابضة رئيساً للمجلس **موسى شحادة** بصفته الشخصية نائباً للرئيس د. **عمر كامل** ممثلاً عن شركة البركة للإستثمار والتنمية و**سالم مساعدة** ممثلاً عن شركة دلّه البركة القابضة وكل من **كامل الشريف** والمهندس **رائف نجم** و**كمال عصفور**.

وقال **حسوبة** إن البنك استطاع خلال العام الماضي أن يحقّق نمواً في موجوداته بلغ 706،8 ملايين دينار، أي ما يعادل مليار دولار أميركي وبزيادة عن العام السابق بمقدار 56 مليون دينار، مشيراً إلى أن هذا النمو انعكس بصورة ايجابية على توظيفاته المالية لتبلغ 481 مليون دينار، شملت مختلف المرافق والمشاريع والأنشطة التي لها ضرورة إقتصادية وإجتماعية.

وبيّن أن أرباح الإستثمار ارتفعت لتبلغ 34،4 مليون دينار بزيادة مقدارها 3،5 ملايين دينار عن العام 1997، وقال إن البنك استكمل رسملته حسب متطلبات البنك المركزي ليصبح 22 مليون دينار، وأن زيادة رأس مال البنك عزّزت من حقوق المساهمين لتصبح مليون دينار تقريباً، ورفعت من كفاية رأس المال لتصل إلى نسبة 15،45 في المئة متجاوزاً بذلك الحد المطلوب من البنك المركزي الأردني والبالغ نسبة 12 في المئة.

واستمر البنك في إصدار المحافظ الإستثمارية «سندات المقارضة» باعتبارها منتجاً تمويلياً واستثمارياً جديداً يدار وفق أسس الإقتصاد الإسلامي ليبلغ رصيدها نهاية العام 1998 نحو 13،3 مليون دينار.

البنك التجاري الدولي زادت الأرباح 85 في المئة


محمود عبد العزيز

بلغت الأرباح الصافية للبنك التجاري الدولي (مصر) لفترة الثلاثة أشهر المنتهية في 31/3/1999 نحو 87 مليون جنيه أي بزيادة 85،44 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام 1998. هذا، وحقق صافي الايرادات الحالية نمواً بنسبة 18 في المئة فبلغ 150 مليون جنيه، كما انخفضت المخصصات بنسبة 46 في المئة فبلغت 21 مليون جنيه.

من ناحية الموجودات، ارتفعت محفظة القروض بنسبة 3،29 في المئة إلى 9،7 مليارات جنيه ونمت محفظة الإستثمارات المالية بغرض المتاجرة بنسبة 134 في المئة إلى 182،6 مليون جنيه، كما ارتفع إجمالي الموجودات بنسبة 6 في المئة إلى 14 مليار جنيه.

في المقابل حققت ودائع العملاء للفترة نفسها نمواً بنسبة 3،7 في المئة إلى 9 مليارات جنيه.

وشهد البنك التجاري الدولي، أحد أكبر المصارف المصرية وأكثرها ربحية، تعديلات في مجلس ادارته إذ حلّ **محمود عبد العزيز**، رئيس مجلس إدارة المصرف، عضواً منتدباً مكان **عادل اللبان** (راجع عدد نيسان من «الإقتصاد والأعمال» ص. 10).

بنك برقان: نتائج 1998


عبد العزيز النبهان
رئيس مجلس الادارة

بلغ صافي ربح بنك برقان المتاح للمساهمين للسنة المالية 1998 نحو 10 ملايين دينار كويتي (34 مليون دولار) مقابل 12 مليون دينار للعام 1997. وقد قررت الجمعية العامة العادية للمصرف عدم توزيع الأرباح وترحيلها للعام المقبل. وبلغ مخصّص خسائر القروض المحتملة للعام الماضي 10،4 ملايين دينار مقابل 9،5 ملايين دينار للعام 1997 أي بزيادة 9،7 في المئة مرافقاً بذلك النمو في محفظة

قروض وتسليفات المصرف التي بلغت 464،5 مليون دينار (1،5 مليار دولار) أي بزيادة 30،3 في المئة عن العام 1997. كما زادت ايرادات المصرف من العمولات بنسبة 89 في المئة إلى 5 ملايين دينار. وزادت ودائع العملاء من 504،6 مليون دينار إلى 508 مليون دينار (1،68 مليار دولار)، وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 7 في المئة إلى 160،7 مليون دينار.

بنك القاهرة عمان
تصنيف من تومسون بنك ووتش

حصل بنك القاهرة عمان على تصنيف ائتماني من وكالة تومسون بنك ووتش العالمية هو LC - 1 للعملة المحلية للأجل القصير و B+ لديونه الممتازة (Senior Debt) و LC - A + للديون الممتازة بالعملة المحلية.

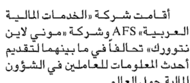
واعتبر **موريس اسكندر**، من وكالة تومسون، ان حصول المصرف على درجة LC - A + يعود إلى عوامل عدة منها نسبة سيولة جيدة وقاعدة مساهمين متينة وقاعدة عملاء متنوعة. فالتمازج بين فريق إداري متمرّس وشبكة تكنولوجيا متطوّرة أسهما في تحقيقه نشاطاً ملحوظاً في خدمات التجزئة في الأردن ما سيمكنه من زيادة ربحيته في المدى المتوسط والطويل. هذا بالإضافة إلى تواجده القوي في مناطق الحكم الذاتي الفلسطينية، ما يوفر له فرص التوسع في خدمات التجزئة أو القيام بدور أساسي في توجيه المساعدات الدولية إلى الفلسطينيين. ويمثّل هذا التصنيف (LC - A +) دعماً للمصرف الذي ينوي إصدار سندات محلية للمدى المتوسط بقيمة 40 مليون دينار أردني بشرائح عدة (Multi - tranche).

أما للمدى القصير، فترى تومسون محدودية تطوير عائدات المصرف بسبب عوائق نظامية في المناطق الفلسطينية التي تعتبر معدلات الضريبة فيها مرتفعة.

ويعتبر بنك القاهرة عمان ثالث أكبر مصرف في الأردن، وقد أسّس العام 1960 بمساهمة بنك القاهرة والحكومة الأردنية. وزادت حصة القطاع الخاص في الأعوام الماضية في حين تقلّصت حصة بنك القاهرة والحكومة الأردنية لتصبح اليوم 12 و10 في المئة على التوالي. ويتمتّع المصرف بامتياز من الدرجة الأولى في فلسطين وبمركز قوي في الأردن على الرغم من أن معدلات الربحية لديه كانت منخفضة في 1997 و1998 بسبب معدلات الضرائب المرتفعة في فلسطين من جهة إلى جانب القيود التي يفرضها المصرف المركزي الأردني وودائع فروع المصارف في المناطق الفلسطينية. ومنذ بداية العام الحالي، تمّ تخفيض معدلات الضرائب في فلسطين إلى 35 في المئة وبالتالي تقلّصت نسبة الضرائب التي يدفعها المصرف هناك غير أن مصاريفه التشغيلية ارتفعت بسبب الإستثمار في التحديث التكنولوجي مؤخراً.

أما لجهة حقوق المساهمين، لدى المصرف نسبة ملاءة بلغت 13،96 في المئة العام 1998 حسب معايير بازل لكن يبقى معدل الكفاية الترسملية (Tier 1) لديه منخفضاً مقارنة بالمصارف الأردنية والشرق أوسطية الأخرى.

«AFS وموني لاين نتوورك»
تحالف لنشاط متكامل


محمود الكوفي

أقامت شركة «الخدمات المالية العربية» AFS وشركة «موني لاين نتوورك» تحالفاً في ما بينهما لتقديم أحدث المعلومات للعاملين في الشؤون المالية حول العالم.

وأصبحت «AFS موني لاين» مصدراً للمعطيات بالنسبة لرجال المال في الخليج، وشاركت بصفتها الجديدة في المؤتمر الخامس لأسواق رأس المال العربية الذي انعقد في بيروت في الفترة من 12 إلى 14 ايار/مايو 99 ونظّمته مجموعة «الإقتصاد والأعمال».

عن التحالف الجديد، عبّر المدير العام لـ«شركة الخدمات المالية العربية» **محمود الكوفي** عن ثقته بأن العمل مع شركة «موني لاين» سيعزّز «موقعنا في السوق إقليمياً ودولياً». وقال إن الخدمات الجديدة القائمة على قاعدة الانترنت تتلاءم ونظرتنا إلى خدمة أهداف المصارف والمؤسسات المالية ورجال المال في الشرق الأوسط. وأعرب عن سروره للتمكّن من عرض هذه الخدمات أمام الوفود المشاركة في المؤتمر المذكور، خصوصاً أن الشركة ستتولى مهمة تسويق هذا النوع من الخدمات.

من جهته، أكّد **جون روبسون** رئيس شركة «موني لاين نتوورك» ان توسيع حقل العمل دولياً أمر أساسي بالنسبة إلى مهمة الشركة المتمثّلة في تغيير طريقة تقديم المعطيات في سوق المؤسسات، واعتبر أن شركة «الخدمات المالية العربية» هي الشريك المثالي لمساعدتنا في بلوغ الهدف في منطقة الخليج.

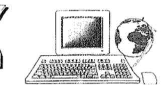
يُذكر أن شركة «الخدمات المالية العربية» أسست العام 1984، ويمتلكها 56 مصرفاً ومؤسسة مالية من 18 دولة، برأس مال 60 مليون دولار مدفوع بكامله، وهي تقوم بخدمات السداد المالية لأكثر من 300 مؤسسة في منطقة الشرق الأوسط.

الدولية للإستثمار: لأغلبية المجموعة الخليجية للمال

اشترت مؤخراً المجموعة الدولية للإستثمار حصة الأغلبية في شركة المجموعة الخليجية للمال في صفقة تجاوزت قيمتها 15 مليون دينار كويتي (نحو 49 مليون دولار).

والمجموعة الخليجية للمال هي شركة بحرينية مسجّلة في سوق البحرين للأوراق المالية يصل رأس مالها إلى نحو 80 مليون دولار أميركي، وكانت تمتلك شركة لؤلؤة الكويت العقارية حصة الأغلبية فيها.

أما المجموعة الدولية للإستثمار فهي شركة مساهمة كويتية مقفلة ومدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، وهي تعمل في مجال الإستثمارات والخدمات المالية المتعلّقة بها والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ■





كمبيوتر واتصالات

Computer & Telecommunication

هجوم تشرنوبيل

في افتتاحية باب الكمبيوتر والاتصالات الشهر الماضي، حذرنا من الأخطار «الأمنية» التي تشهدها القارة السادسة: قارة الانترنت. ولم يكد العدد يصدر، حتى أطلق «المشاغبون» جرثومتهم الفتاكة في الذكرى السنوية لكارثة المفاعل النووي الأوكراني تشرنوبيل التي حدثت في 26 نيسان / ابريل 1986، والتي اطلقوا إسمها على جرثومتهم ... وهي قد تكون اشد فتكاً.

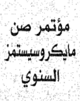
فقد أصابت جرثومة تشرنوبيل آلاف أجهزة الكمبيوتر الشخصية حول العالم، التي تستخدم برنامج ويندوز 95 أو ويندوز 98، وهو يقدم البيئة الملائمة لهذا الفيروس. ويؤدي تلقيح جهاز الكمبيوتر بهذا الفيروس إلى محو مضمون القرص الصلب والقرص المدمج في الكمبيوتر وإتلاف برنامج كتابة الأوامر المباشرة (BIOS)، أي بكلام آخر، عطب الجهاز بالكامل. وقد سجلت حالات عدة تلف أجهزة كمبيوتر حول العالم، إلا أن الذي حد من حصول كارثة عالمية حقيقية نتيجة فيروس تشرنوبيل هو الإنذارات التي أطلقتها جهات مراقبة عدة لتشغيل أنظمة الحماية من الفيروسات في السادس والعشرين، موعد ذكرى تشرنوبيل. كذلك ساهم فيروس ميليسا، الذي أشرنا إليه الشهر الماضي، في تفعيل الاحتياطات الفيروسية لدى مستخدمي الاجهزة. أما معدلات الإصابة الاعلى عالمياً، فكانت في البلدان ذات معدلات القرصنة المرتفعة، والتي لا تتوافر في برامج أجهزتها أنظمة الحماية الموجودة في البرامج الأصلية. وهكذا لفتت الفيروسات إلى منفعة إضافية للإبتعاد عن التقليد واعتماد الأصيل.

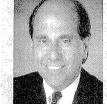












الشركات في هذا العدد — **Companies in this issue**

كومبيومي	Compume	أي دي سي	IDC	اليوسف	El-YOUSSEF	ايسون	EPSON
كومدكس 99	Comdex 99	ايسر	Acer	إنسات	INSAT	اتقان	Itqan
لوتس	LOTUS	داماك	DAMAC	انسيست	Insyst	الشركة السعودية للحاسبات الالكترونية	SBM
مايكروسوفت	Microsoft	شام 99	Cham 99	إنمارسات	Inmarsat	النيل تيليكوم	ALNILE TELECOM
ميناتك	MENATE	صن	SUN	أوراكل	Oracle		
نوفيل	Novell	كومباك	Compaq	أي بي ام	IBM		



د. بشار الأسد يفتتح معرض (شام 99)

نظّمته الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية

المعرض الخامس لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات (شام 99)

الشركات تطالب بحماية الملكية وخفض الرسوم

على مدى ستة أيام نظّمت الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية المعرض الخامس لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات (شام 99) على أرض مدينة معرض دمشق الدولي وبمساحة 15 ألف متر مربع.

شارك في هذا المعرض اكثر من 200 شركة ووكالة محلية وعربية وأجنبية، إضافة لمراكز البحوث والجامعات المحلية.

وزار المعرض اكثر من 60 ألف زائر حيث شكّل تظاهرة كبيرة لترويج أحدث التقنيات في عالم المعلوماتية.

افتتح المعرض الدكتور **بشار حافظ الأسد** رئيس الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية بحضور عدد كبير من الوزراء السوريين وممثلي غرف التجارة والصناعة والزراعة في سورية. وترافق المعرض مع افتتاح مؤتمر الشام الدولي الثاني للمعلوماتية برعاية الرئيس **حافظ الأسد** وبحضور الدكتور **بشار الأسد**.

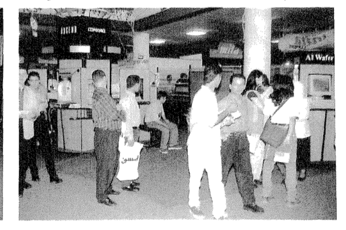
وتأتي هاتان الفعاليتان في إطار الجهود التي بذلتها وسورية ولا تزال لمعالجة الفجوة الحاصلة في مجال تكنولوجيا المعلوماتية واللحاق بالركب العالمي في هذا المجال ونشر وتعميم الثقافة المعلوماتية وأيضاً ترويج أحدث تقنيات المعلوماتية.

«الاقتصاد والأعمال» تجوّلت في أرجاء المعرض والتقت عدداً من المختصين وأصحاب الشركات:

الدكتور **سعد لله آغا القلعة** رئيس اللجنة الإعلامية في الجمعية السورية للمعلوماتية تحدّث عن خطة الجمعية لنشر المعلوماتية وقال إنها تشمل إدخال تقنيات المعلوماتية الحديثة وشبكات الاتصال بين الفعاليات في سورية إلى جانب حماية المجتمع وبنيته الثقافية من أخطار ما يجري في العالم مع الحفاظ على الخصوصية السورية وتخفيف الهوة بين سورية والعالم في مجال المعلوماتية، وذكر أن مختلف الاختصاصات الجامعية في سورية تدرس حالياً الحاسوب. وأضاف **القلعة** أن البرنامج الوطني يتضمّن نشر المعلوماتية في المدارس وكذلك إقامة الدورات المجانية في مختلف المدن السورية، هذه الدورات التي درّبت حتى الآن نحو 80 ألف مواطن. والآن تسعى سورية لافتتاح البرنامج الجامعي الوطني للمعلوماتية الذي يتيح لجميع حملة الشهادات والخريجين وطلبة الجامعة دراسة المعلوماتية مجاناً.

ترويج المعلوماتية

وفي لقاء مع الشركات المساهمة في المعرض ركّز أصحاب هذه الشركات على ضرورة الإسراع في إلغاء أو تخفيض








الرسوم الجمركية على الأجهزة المستوردة وكذلك وضع قانون لحماية الملكية أسوة بالدول العربية الأخرى.

أمير الشماع مدير فرع الحواسب في شركة الرشيد قال ان للشركة فرعاً لإنتاج برامج المالتي-ميديا حتى تستطيع الشركة التنافس في السوق وتحقيق مبيعات مناسبة فإن المطلوب تأمين حماية للمنتج من القرصنة. وأضاف أن القرصنة في مجال المعلوماتية ما تزال منتشرة في سورية وهناك وعود لإصدار تشريع يحمي هذه الملكية.

مازن الغفري مدير شركة المتطورة للتوزيع الوكيل المعتمد لشركة هيولت - باكرد (HP) الأميركية طالب بإلغاء الرسوم الجمركية على تجهيزات الكومبيوتر وملحقاته ولو لفترة محدودة تتراوح بين 3 و5 سنوات وأشار إلى أن شركته تتحمّل مخاطر كبيرة لأنها تعرض منتجاتها بأسعار تجعل الربح هامشياً.

أما حسام الدروبي المدير الفني في شركة سكر للصناعات الإلكترونية، وهي أول شركة في سورية حازت على شهادة الايزو 9002 في مجال المعلوماتية ولديها خط لإنتاج الحواسب، فذكر أن المواد الأولية التي تستخدمها الشركة في التصنيع تأتي من مصادر عالمية متنوعة ويتم تعديلها وتطويرها لتتناسب والسوق المحلية. عموماً فإن 30 في المئة من المنتج هو صناعة محلية، وأسعار المنتج تقل بحدود 15 في المئة عن مثيلاتها المستوردة وأضاف أنه يدعو إلى سنّ قانون لحماية الملكية الفكرية في سورية وأن يتم تخفيض الضرائب والرسوم على الأجهزة حتى تتوفر فرصة نشر المعلوماتية على أوسع نطاق.

فراس بكور مدير عام الشركة السورية لأنظمة المعلومات وكيل شركة كومباك أشار إلى أن السوق السورية لا تزال بكراً بالنسبة لأجهزة المعلوماتية وتمنى أن يجري تخفيض الرسوم الجمركية على أجهزة الكومبيوتر خصوصاً الشخصية لتكون في متناول المواطنين.

سمير دبس للوازم المكتبية وكيل شركة براذر وريكو وسيتيزن قال ان أكبر صعوبة تواجه شركات الحواسب هي موضوع تثقيف المستهلك الذي يبدي اهتماماً بسعر الجهاز أكثر من اهتمامه بمواصفاته وطالب الجهات المسؤولة بتشجيع المستهلكين وذلك عن طريق إنشاء مصرف خاص يمنح قروضاً للمواطنين تخصّص لشراء أجهزة الحواسب. ■

دمشق - يارا عشي









الدكتور بشار الأسد والى اليمين غسان اللحام نائب رئيس الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية ووزير الاتصالات اللبناني د. عصام نعمان، وإلى اليسار د. سليمان قداح الأمين العام القطري المساعد لحزب البعث العربي الاشتراكي وأعضاء الجبهة الوطنية التقدمية

مؤتمر الشام الدولي الثاني للمعلوماتية

كيفية الاستعداد لمواكبة الثورة المعلوماتية

اختتم مؤتمر الشام الدولي الثاني للمعلوماتية الذي أقامته الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية تحت عنوان «التقانات المعلوماتية والتحديات المستقبلية في الدول النامية» أعماله في قصر الأمويين للمؤتمرات، بعد أن ناقش وعلى مدى أربعة أيام كافة المواضيع المطروحة في جلسات عدة، ثم خلالها عرض تجارب عدد من الدول المشاركة.

دمشق – شفيق شيا

برعاية الرئيس **حافظ الأسد** ممثلاً بالأمين القطري المساعد لحزب البعث العربي الاشتراكي **سليمان قداح** تمّ افتتاح مؤتمر الشام الثاني للمعلوماتية الشهر الماضي وذلك بحضور شعبي ورسمي كبير تقدمه الدكتور **بشار الأسد** رئيس المؤتمر ووفد لبناني رفيع المستوى ضمّ الوزير **عصام نعمان** ممثلاً رئيس مجلس الوزراء والنائب **إسماعيل سكرية** ممثلاً رئيس مجلس النواب، إضافة لعدد من رؤساء الأحزاب والوزراء وأعضاء السلك الديبلوماسي العربي والأجنبي وخبراء عرب وأجانب.

وألقى **قداح** كلمة أشار فيها إلى أهمية المؤتمر وأكّد حرص الرئيس الأسد على رعاية كل جهد مخلص يخدم الوطن.

رئيس المؤتمر الدكتور **بشار الأسد** ألقى كلمة تحدّث فيها عن أهمية هذا المؤتمر الذي يعقد على مشارف الألفية الثالثة. وأكّد أن متابعة التطور المتسارع لهذه النهضة العلمية وتأثيراتها على مجتمعاتنا يتطلّب منا عدم الوقوف مراقبين لهذا التطور، بل لا بد من أن نأخذ بأسباب السير السريع لمتابعة مسيرة الثورة المعلوماتية بأسلوب واع ومرشد بحيث نقف على تطورات الثورة المعلوماتية ونأخذ منها ما يفي بحاجتنا مع محاولة لتلافي أي سلبيات قد تنشأ عن ذلك.

محاور ومسارات المؤتمر:

هدف المؤتمر إلى إجراء تحليل للأولويات وإلى تطوير وتطبيق المناهج المناسبة، بالإضافة إلى إيجاد روابط مباشرة بين التقانات والاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية. وتناول المؤتمر أربعة محاور:

1- **خصوصيات الدول النامية**: عالج هذا المسار التقانات والنظم المعلوماتية المناسبة للدول النامية في ضوء وضعها الاقتصادي والاجتماعي التربوي.

2- **الإستثمار في الأشخاص**: ركّز هذا المسار على تطوير المهارات والخبرات اللازمة للدول النامية لتستطيع القيام بدور مهم في عصر المعلومات.

3- **التقانات والنظم**: ركّز هذا المسار على تقانات ونظم معلوماتية معينة، إضافة إلى تطويرها وإمكانات إقامة صناعات برمجية في الدول النامية.

4- **إدارة التغيّر**: عالج هذا المسار المواضيع المركزية للتغيّر وإدارته التي تشكّل أساساً لتحصيل وتطوير ونشر المعلومات عن التقانات ونظم المعلوماتية.

التوصيات

أكّدت التوصيات في المحور الأول على أن تقوم الدول النامية بإجراء تحليلات لفوائد ومخاطر أنظمة المعلومات وإشارات لرفع مستوى نشاط التجارة الإلكترونية.

وفي المحور الثاني دعت التوصيات الدول النامية إلى إطلاق مبادرات إضافية على الصعيد الوطني لجعل المستوى التعليمي متماشياً مع المستوى العالمي.

وأوصى المشاركون في المحور الثالث بإعداد كادر في كل بلد نام مسؤول عن إنشاء الخرائط الرقميّة والمهارات المتعلقة بنظم المعلومات الجغرافية، وأكّدت على أهمية اللغة العربية في تقنيات المعلومات.

أما في المحور الرابع والأخير، فقد أوصى المشاركون بإنشاء مراكز معلوماتية للدخول إلى منافذ المعلومات العالمية وتشجيع نشر المعلومات في المجتمع، وذلك من خلال تحقيق الاشتراك بالإنترنت لأكبر عدد ممكن من أبناء المجتمع.

وفي جلسة حوار مشكلة العام 2000، دعا المشاركون إلى تأهيل لجان وطنية في البلدان النامية على أعلى المستويات الحكومية بغية تنسيق الجهود وإعداد آلية خاصة بإعداد التقارير لمتابعة التقدم في القطاعات العامة وبعض القطاعات الخاصة الحساسة. ■



من اليسار د. محمد سلمان وزير الإعلام السوري، وهيب فاضل وزير الدولة لشؤون رئاسة الجمهورية، غسان الحلبي وزير التربية والتعليم والدكتور دنحو داوود وزير السياحة

كومدكس مصر 99:
مصر الأسرع نمواً بعد الصين
منافسة حادة في معارض المعلوماتية


في افتتاح المعرض: الوزير محمود شريف (الثاني من اليمين)، د. هشام الشريف، جمال مبارك، وإلى أقصى اليسار الوزير د. عاطف عبيد

تشهد مصر حالياً منافسات حامية في مجال معارض التكنولوجيا، وذلك لامتلاك مصر العديد من المقومات والإمكانيات الكبيرة التي تتطلّبها صناعة تكنولوجيا المعلومات من جهة ولضخامة السوق المصرية من جهة أخرى. وفي ضوء هذه المنافسة بين كومدكس مصر 99 وجيتكس القاهرة والتي تصبّ في مصلحة السوق المصرية يشتكي العارضون من قلّة الزوار المحترفين ما يجعلهم يتردّدون في اتخاذ قرار المشاركة في أي من المعرضين.

تحت رعاية د. **كمال الجنزوري** رئيس مجلس الوزراء المصري، افتتح **عاطف عبيد** وزير قطاع الأعمال العام ود. **محمد الشريف** وزير التنمية الريفية ود. **هشام الشريف** رئيس اللجنة الاستشارية لمركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار و**جمال مبارك** نجل الرئيس المصري معرض كومدكس مصر 99 الدولي الثاني للكمبيوتر والإنترنت والذي عقد في مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات.

حضر حفل الافتتاح عدد من رجال الأعمال والمتخصصين حيث جالوا على أجنحة الشركات العارضة.

المشاركون

شارك ما يزيد عن 200 شركة عارضة يمثلون 10 دول في المعرض، إضافة إلى أجنحة وطنية تمثل تايوان وبريطانيا. وقد شهد المعرض وللمرة الأولى إقامة سوق التسوّق المعلوماتية «كومدكس شوبر» المخصّص للجمهور، وقد اغتنمت شركات عدة المناسبة لإطلاق أحدث منتجاتها من أجهزة الكمبيوتر والخادم والبرامج وطابعات الليزر والفاكس.

وأكّد الدكتور **هشام الشريف** رئيس اللجنة الاستشارية في مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار في مجلس الوزراء أن هناك نحو 500 شركة مصرية تعمل في مجال البرمجيات منها 110 شركات تشارك في المعرض، بالإضافة إلى 40 شركة عالمية، ما يشير أن مصر هي البوابة الرئيسية لسوق تكنولوجيا المعلومات للشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وأضاف أن أهم عوامل تشجيع صناعة البرمجيات في مصر تتمثل في وجود أعداد كبيرة من الكوادر البشرية من خريجي الجامعات، بالإضافة إلى نحو 13 ألف مركز للتدريب موزّعة على محافظات الجمهورية علاوةً على وجود نحو 40 ألف مشترك في الإنترنت. ونبّه **الشريف** إلى أن الإحصائيات تشير إلى أن 50 في المئة من سكان مصر هم أقل من سن العشرين ويأتي إعدادهم وتجهيزهم بأدوات العصر الحديثة كضرورة قومية ملحة.

جديد الشركات

● انتل «Intel»: أعلن **نديم الجارودي** المدير الإقليمي لتطوير الأعمال في شركة انتل عن رغبة الشركة في إقامة مصنع جديد لإنتاج المعالجات في مصر حيث ينتظر أن يقوم وفد عالي المستوى من انتل أميركا بزيارة مصر لاستكمال المباحثات الخاصة بإنشاء المصنع بعد أن توقفت هذه المباحثات منذ فترة. يشار إلى أن انتل عرضت في كومدكس أحدث معالجات بنتيوم III بسرعة 550 MHz.

● سيسكو سيستمز «CISCO Systems»: نجحت شركة سيسكو سيستمز العالمية المتخصصة في التشبيك باقتحام السوق المصرية حيث نمت أعمالها هذا العام بنسبة 300 في المئة. وصرّح **غازي عطا الله** المدير الإقليمي للشركة عن قرب افتتاح مكتب إقليمي لـ سيسكو في القاهرة قريباً جداً ليغطي أسواق لبنان والأردن. وأشار إلى أن مشاريع عدة تنفّذها سيسكو بالتعاون مع شركاء لها في مصر كمشروع البنك الأهلي المصري ومشروع خاص لـ موبينيل، ومشروع البنك التجاري الدولي. يشار أيضاً إلى أن المبيعات الإجمالية لشركة سيسكو بلغت 3.1 مليارات دولار أميركي خلال الربع الأول من هذا العام.

● ابل «Apple»: عرضت شركة آراب ماشين بيزنس الموزّع المعتمد لشركة ابل أحدث جهاز كمبيوتر ابل وهو من طراز (بور ماك جي – 3). وقال **داني خير** منسّق التسويق، أن الشركة نجحت في تطبيق سياسة بيع جديدة وذلك ضمن استراتيجية تسويقية متكاملة لمواكبة القرن الجديد. وتعتزم الشركة التعاون مع مطوّري البرامج العربية لإيجاد حلول عربية شاملة لأجهزة الماكنتوش لدعم المستخدم العربي.

● مايكروسوفت «Microsoft»: اختارت مايكروسوفت كومدكس مصر لإطلاق النسخة العالمية من مايكروسوفت أوفيس 2000 (Microsoft Office 2000) الذي يقدم عدداً من المميزات لمستخدميه تساعد على رفع كفاءتهم وإنتاجيتهم. وقد صرّح **عاصم جلال** مدير المنتجات العربية في مايكروسوفت بأن هذا البرنامج الجديد يدعم لغات عالمية بما فيها العربية، حيث يمكن تحرير وطباعة النص باللغة العربية على النسخة العالمية من خلال تكنولوجيا المعلومات المدمجة. ■

بعد خصخصتها وبرأس مال 800 مليون دولار

إنمارسات: أول مجلس إدارة من دون تمثيل عربي

«تحويل منظمة الاتصالات الفضائية المتنقلة «إنمارسات» إلى شركة خاصة يواجه اعتراضات من معظم الدول الأعضاء فيها»، هذا ما أوردته الصحف في الشهر الخامس من العام 1997، ويتغيّر العنوان اليوم، فيصبح «تخصيص إنمارسات» وتحويلها إلى شركة مساهمة. كيف تغيّر الموقف؟ ومن اتّخذ القرار؟

هيكلية الشركة الجديدة ومستقبلها ومواضيع أخرى كانت موضوع لقاء خاص أجرته «الاقتصاد والأعمال» مع المدير الإقليمي لمنظمة «إنمارسات» الدكتور محمد الأمين. وهنا الحوار:

■ كيف تأسست منظمة «إنمارسات» وما هي أهدافها؟

□ تأسست المنظمة العام 1979 من أجل تحسين الاتصالات البحرية، ومنذ ذلك الحين أصبحت «إنمارسات» المنظمة الوحيدة التي تؤمّن خدمات النظام العالمي للاستغاثة والسلامة في البحار، وكذلك الاتصالات التجارية على متن الطائرات وفي البر، ويساهم في ملكيتها 86 دولة بينها 12 دولة عربية وتمتلك 9 أقمار صناعية للاتصالات تقدم خدماتها لنحو 150 ألف مستخدم.

■ بعد مفاوضات بين الأعضاء استمرت سنوات، تمّ التوصّل إلى خصخصة «إنمارسات»، كيف ومن اتخذ القرار؟

□ اتخذ قرار تخصيص «إنمارسات» بعد مناقشات دامت خمسة أعوام بين الأعضاء، فقد كانت هناك وجهات نظر عدة داعمة ورافضة للخصخصة ولكن التقت جميع الآراء على أن سوق الاتصالات أخذت منحى آخر فكان لا بدّ من تغيير ستراتيجية الشركة.

إن «إنمارسات» منظمة تابعة للأمم المتحدة، ويحكمها قانون دولي وقد تمّ تعديل هذا القانون ليسمح بإنشاء شركة «إنمارسات» التي سوف تتولّى جميع الأعمال التجارية وتقديم الخدمات للمشتركين وسوف تسجّل في بريطانيا وتخضع للقوانين البريطانية، إضافةً إلى إنشاء سكرتاريا محكومة بالقانون الدولي المعدل، حيث تقوم بمراقبة أداء الشركة الجديدة في ما يخصّ تقديم خدمات السلامة والاستغاثة البحرية والجوية مجاناً، إضافةً إلى ضمان تقديم الخدمات التجارية لجميع الدول بالمستوى نفسه، وهي ستكون الضامن الوحيد لاستمرار تنفيذ أهداف المنظمة الدولية للملاحة البحرية.

■ ما هي الخدمات الإضافية التي تقدمها «إنمارسات»؟

□ لدى «إنمارسات» أربعة أقمار صناعية من الجيل الثالث الحديث وقمر احتياطي خامس وأربعة أقمار من الجيل الثاني. وبواسطة هذه المجموعة من الأقمار الصناعية نستطيع تقديم جميع الخدمات التجارية، الاتصالات الشخصية المتنقلة، الفاكس، إرسال واستقبال المعلومات، الاجتماعات عبر الفيديو، ونحن الآن بصدد تطوير أنظمة «إنمارسات» لنستطيع تقديم خدمة الوسائط المتعددة والإنترنت في حلول العام 2002.

■ ما هو الإطار القانوني الجديد للشركة؟

□ تمّ في العام الماضي تجهيز جميع الأوراق والمستندات القانونية لخلق الشركة الجديدة وتسجيلها في بريطانيا برأس مال 800 مليون دولار أميركي، وقد وزّعت على 10 ملايين سهم تمّ توزيعها على جميع الأعضاء كل بحسب نسبة الإستثمار. وفي اليوم الأول كشركة خاصة اجتمع المساهمون وانتخبوا أول مجلس إدارة لها مؤلف من 12 شخصاً.

■ كم بلغ مدخول المنظمة العام الماضي وما هي نسبة نمو أعمالها؟

□ بلغ إجمالي دخل المنظمة أكثر من 400 ألف دولار أميركي للعام 98، وقد وزّعت المنظمة قبل الخصخصة 82 مليون دولار كأرباح على المساهمين بعد أن حققت نمواً بلغ 6 في المئة في العام الماضي.

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية وكيف تنظرون إلى مستقبل الشركة؟

□ إن الشركة سوف تكون من المنافسين الأقوياء في قطاع الاتصالات الفضائية لتملّكها التكنولوجيا والخبرة في هذا المجال، إضافةً إلى أنه بدأ العمل بقانون يلزم جميع السفن التجارية التي تزيد حمولتها عن 300 طن بتركيب نظام «إنمارسات»، وسوف تقوم «إنمارسات» بتنفيذ مشروع بالتعاون مع شركة «سوداتل» السودانية يهدف إلى استعمال أنظمة «إنمارسات» كهواتف عامة في المناطق النائية في السودان، كما وقّعت المنظمة اتفاقية مع المغرب بهدف تركيب نظام «إنمارسات» على سفن الصيد المغربية. ■

دبي - شفيق شيّا

د. محمد الأمين

أول مجلس إدارة بعد الخصخصة

فيرتن أشا (البرازيل)، د. هنري شاسيا (كينيا)، توم كولنز (الولايات المتحدة)، جان - ماري كولين (فرنسا)، فينو جويال (الهند)، ديك هوافسلوت (هولندا)، بريت هورنكاستل (النروج)، بيانغ - ساب جان (كوريا)، ريكو كويك (اليابان)، فيليب بيرموتو (الولايات المتحدة)، جورج روريس (اليونان)، ريتشارد فوس (بريطانيا).

المعلوماتية في العالم العربي

لماذا ارتفاع أسعار البرامج والأجهزة؟

دبي – انتصار شعيب

تشهد أسعار البرمجيات وأجهزة الكومبيوتر الشخصي ارتفاعاً ملحوظاً في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي (قدّرته بعض المصادر بنسبة 15 في المئة تقريباً) وبقية أسواق العالم العربي، خاصة مقارنة بأسعار هذه المنتجات في الأسواق الأميركية والأوروبية والآسيوية.

ورغم تشجيع الحكومات العربية وتقديمها العديد من التيسيرات والتسهيلات – من خلال المناطق الحرة وخفض الرسوم الجمركية لواردات البرمجيات ومكوّنات الأجهزة من أجل زيادة حجم الاستثمارات في قطاعيّ تكنولوجيا المعلومات والكومبيوتر، إلا أن ارتفاع أسعار منتجات شركات الكومبيوتر والبرمجيات العالمية يحول دون وصول هذه المنتجات إلى المشترين ذوي الدخل المحدود.

وفي المقابل تسعى شركات البرمجيات والكومبيوتر الأميركية حالياً لطرح كومبيوتر صغير في الأسواق الأميركية بسعر 299 دولاراً فقط، بينما يتراوح متوسط سعر جهاز الكومبيوتر الشخصي في الأسواق العربية بين 700 دولار و1000 دولار.

الاقتصاد والأعمال التقت عدداً من مدراء شركات الكومبيوتر العالمية في دبي واستطلعت آراءهم حول هذه القضية وسبل تخفيض أسعار منتجاتهم حتى تصبح في متناول الجميع في عالمنا العربي.

استيراد بلا قيمة مضافة

إقبال اليوسف مدير شركة اليوسف للكومبيوتر عزى ارتفاع أسعار بعض البرمجيات عن نظيراتها في أوروبا والولايات المتحدة إلى انخفاض حجم الإنتاج والمبيعات في دول مجلس التعاون والعالم العربي قياساً بالمبيعات الضخمة التي تحققها الشركات المنتجة في الأسواق العالمية الأخرى. وقال إن ذلك يدفع هذه الشركات إلى رفع هامش الربح في المنطقة العربية تعويضاً لانخفاض حجم المبيعات.

وأشار **إقبال اليوسف** إلى وجود عوامل أخرى تحدّد أسعار منتجات تكنولوجيا المعلومات في منطقتنا العربية – خصوصاً في قطاع البرمجيات – من بينها برامج التدريب والتعليم، بالإضافة إلى أن أسعار أجهزة الكومبيوتر التي تحمل اسم ماركات عالمية يتم تحديدها في الخارج ويتم بيعها في أسواقنا طبقاً للسياسة التسعيرية التي وضعتها أي.بي.أم. أو كومباك في أوروبا والولايات المتحدة على سبيل المثال.



إقبال اليوسف

فادي درويش

وليد منيمنة

وأكد مدير شركة اليوسف للكومبيوتر أن أسعار البرمجيات وأجهزة الكومبيوتر الشخصي لن تنخفض في المنطقة أو تصبح على الأقل مقاربة لمثيلاتها في الأسواق العالمية قبل أن تبحث الشركات العاملة هنا عن تقديم قيمة مضافة، لا تنحصر فقط في تكنولوجيا الأجهزة وإنما تمتد القيمة المضافة إلى الخدمة والاستشارات، مشيراً إلى أنه لا يجوز أن يقتصر دورنا على استيراد هذه المنتجات من الخارج ثم نقوم بإعادة تصديرها إلى أسواق أخرى من دون تقديم أي قيمة مضافة.

وقدّر **إقبال اليوسف** عدد أجهزة الكومبيوتر الشخصي التي تم بيعها في الإمارات العام الماضي بنحو 60 ألف جهاز بمتوسط سعر 900 دولار للجهاز الواحد تقريباً.

فادي درويش مدير شركة إتقان للحاسب الآلي قال: إن أسعار أجهزة الكومبيوتر والبرمجيات في المنطقة العربية أعلى بنسبة 15 في المئة تقريباً عن الأسواق العالمية وذلك نتيجة لانخفاض عدد مستخدمي هذه البرامج والأجهزة مقارنة بأوروبا والولايات المتحدة وبعض الدول الآسيوية. وقال إن انخفاض عدد السكان في منطقة الخليج مثلا وراء هذه الظاهرة مشيراً إلى أن السوق المحلية في دول مجلس التعاون لا يتجاوز عدد سكانها سكان مدينة صغيرة في الولايات المتحدة. لكنه أشار إلى أنه يحدث أحياناً صفقات أجهزة كومبيوتر وبأسعار تنافسية تقترب من متوسط أسعار الأسواق العالمية مثل التي تحصل عليها شركات النفط عند شرائها عدد كبير من هذه الأجهزة.

وقال **سامر زامل** من شركة إتقان للحاسب الآلي إن انتشار التجارة الإلكترونية في المنطقة العربية سيدفع بأسعار البرمجيات إلى الهبوط لتصبح الخيارات مفتوحة أمام المستخدم العربي، كما أن كثيراً من شركات البرمجيات تطرح منتجاتها مجاناً على الإنترنت مقابل موافقة المشترين على تلقي إعلانات على شاشاتهم، مشيراً إلى أن عدد أجهزة الكومبيوتر التي تم بيعها في العالم العربي كله العام 1997 بلغ نحو 150 ألف جهاز تقريباً في حين بلغ حجم مبيعات الكومبيوتر الشخصي داخل

300 دولار متوسط سعر الكومبيوتر في الأسواق الأميركية و700 دولار في الأسواق العربية!

- **أسعار البرمجيات في الدول العربية تزيد 15 في المئة عنها في العالم!!**
- **مبيعات الكومبيوتر في إسرائيل تعادل مبيعات العالم العربي بأسره!!**

إسرائيل نحو 170 ألف جهاز خلال العام نفسه.

تخفيض الضرائب الجمركية

أما الدكتور **وليد منيمنة** مدير شركة كومباك لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فيرى أن ارتفاع أسعار البرمجيات والكومبيوتر الشخصي يعود إلى زيادة الضرائب الجمركية في المنطقة على واردات تكنولوجيا المعلومات بالإضافة إلى أعباء ضريبية أخرى على الموزعين ومراكز بيع هذه المنتجات. لكنه أكد أن العوامل التي تحدّد الأسعار في المنطقة تعتمد بصورة أساسية على المنافسة بين الشركات القائمة.

ودعا **د. منيمنة** السلطات المعنية في دول المنطقة إلى ضرورة تخفيض حجم هذه الضرائب حتى يستفيد المستهلك العربي من تزايد فرص اقتناء هذه الأجهزة والبرمجيات نتيجة لانخفاض أسعارها، وقال إن انتشار مستخدمي شبكة المعلومات الدولية سيساهم بلا شك في تخفيض أسعار البرمجيات المختلفة.

ارتفاع تكاليف الشحن

رالف تانغ المدير العام لشركة ايسر للكومبيوتر قال إن معظم منتجات البرمجيات ومكوّنات الكومبيوتر – حتى الذي يتم تصنيعه داخلياً في أسواق المنطقة – يأتي من الخارج. ونظراً لارتفاع أسعار الشحن وتواضع البنية التحتية اللوجستية في المنطقة مقارنة بالدول الأوروبية والأميركية، بالاضافة إلى زيادة الرسوم والضرائب المفروضة نسبياً على قطاع تكنولوجيا المعلومات، فإن هذه العوامل جميعها تؤثر في أسعار المنتجات وتدفعها دوماً إلى الأمام.

وقال **رالف تانغ** إن خفض الضرائب الجمركية على واردات البرمجيات (تبلغ حاليا في دبي 4 في المئة والسعودية 20 في المئة ومصر 12 في المئة) سوف يساعد في خفض أسعار المنتجات بالنسبة للمستهلك في الأسواق العربية. وأضاف أن شركته تعمل من خلال سياسة ستراتيجية محددة على خفض أسعار هذه المنتجات بالتنسيق مع قنوات عديدة في القطاع نفسه مثل تخفيض كلفة الدعم المستمر ومنح ضمان لمدة ثلاث سنوات يشمل تغيير قطع الغيار وتبادل المعلومات مع الموزعين والشركات عبر مواقع الويب على الشبكة.

- **إقبال اليوسف: نستورد ونصدر بلا قيمة مضافة**
- **د. وليد منيمنة: زيادة الضرائب الجمركية هي السبب**
- **أيسر للكومبيوتر: أسعار الشحن والخدمات اللوجستية وراء الارتفاع**
- **نوفيل: ندرة المهارات تؤدي إلى ارتفاع الأسعار في الوطن العربي**


رالف تانغ


جافي ستروترز



معروف ماجد

23 مليون دولار مبيعات يومية على الإنترنت

- **أي.بي.أم: التفاوض مع الحكومات العربية لتحديد السعر**
- **كومبيومي: القرصنة والوسطاء من أسباب ارتفاع الأسعار**

جافين ستروثر المدير الإقليمي العام لشركة نوفيل في منطقة الشرق الأوسط يضيف بعداً جديداً إلى القضية. فهو يرى أن قلة عدد المهارات والكوادر البشرية المتخصصة وراء ارتفاع أسعار هذه المنتجات في منطقة الشرق الأوسط. إضافة الى انه من الصعب المقارنة بين تطبيقات الحلول والبرامج، مثلا، في قطاع البنوك في المنطقة مع برامج الحلول في قطاع البنوك العاملة في أوروبا والولايات المتحدة نظراً لاختلاف الظروف الاقتصادية وطبيعة الأعمال في كلا الجانبين والشفافية الموجودة في الخارج بالنسبة إلى التوجه نحو الإنترنت يساعد في تخفيض الأسعار.

بيد أن **جافين ستروثر** أكد أن بعض شركات تطوير البرامج في مصر والهند تقدم أسعارا تنافسية في أسواقها تقترب كثيراً من أسعار هذه المنتجات في الأسواق العالمية. وأشار إلى أن الانتشار الهائل لشبكة الإنترنت وزيادة حجم الأعمال من خلالها، حيث تبلغ حجم المبيعات على الشبكة نحو 23 مليون دولار يومياً، كل ذلك من شأنه أن يؤدي إلى تخفيض أسعار البرامج ليس في أسواق المنطقة العربية فحسب وإنما في أسواق العالم أجمع.

القرصنة أحد أسباب ارتفاع الأسعار

ويرى **ديكران تشابلكيان** المسؤول الرئيسي في شركة كومبيومي أن ارتفاع نسبة القرصنة ونسخ برامج الكومبيوتر وراء تخوّف شركات البرمجيات من زيادة حجم استثماراتها في المنطقة العربية. وذلك يؤدي – من وجهة نظره – إلى قلة حجم المبيعات وهو ما يعني زيادة السعر لتعويض الحجم المتواضع لفوائد البيع.

كما يشير المسؤول الرئيسي في كومبيومي إلى وجود سلسلة طويلة من الوسطاء تمتد من شركات الشحن إلى الوكلاء فالموزعين ومراكز البيع. ومن الطبيعي أن يضيف كل جانب في هذه السلسلة هامشاً للربح وهو ما يؤدي في النهاية إلى ارتفاع الأسعار. صحيح أن هذه السلسلة موجودة في أوروبا والولايات المتحدة وآسيا لكن نظراً لضخامة الإنتاج والمبيعات، فإن هامش الربح ينخفض تلقائياً وهو ما لم يحدث في أسواق المنطقة.

تخفيض الضرائب ليس حلاً

وقال **ديكران تشابلكيان** إنه لا ينبغي تخفيض الضريبة الجمركية المفروضة على

واردات البرمجيات وأجهزة الكومبيوتر خصوصاً أن شركات الكومبيوتر العالمية تدفع مثل هذه الضريبة وربما أكثر في الدول الأوروبية والأمريكية. أضاف أن الإنترنت سوف تلغي مستقبلاً أدوار الموزعين والوكلاء والوسطاء وذلك يعني انخفاض حتمي لأسعار هذه المنتجات في كافة أسواق العالم.

لكن **سانجيت دابرال** مدير البحوث الإقليمي ةفي معهد الشرق الأوسط للبحوث «أي.دي.سي»(IDC)، نفى أن تؤدي المنافسة بين شركات البرمجيات العالمية المتواجدة في الدول العربية إلى تخفيض أسعار منتجاتها نظراً لأن 90 في المئة من مكونات البرامج ومكوّنات الأجهزة تأتي من الخارج وقال إن مصانع تجميع المكونات والأجهزة الثابتة لشركات الكومبيوتر العالمية في المنطقة لن تعمل على تخفيض الأسعار، مشيراً إلى الضخامة المذهلة لحجم إنتاج المصانع في تايوان والصين وبعض البلدان الآسيوية الأخرى أما الطلب المحلي فقليل لذا تأتي زيادة الأسعار للتعويض.

120 مليون دولار
مبيعات البرمجيات في العالم العربي

أشار **سانجيت دابرال** إلى أن صغر حجم سوق البرمجيات في الدول العربية يعد أحد الأسباب المانعة لانخفاض الأسعار، مشيراً إلى أن حجم مبيعات البرامج في السوق طبقاً لإحصاءات 1997 بلغ نحو 120 مليون دولار وهو رقم متواضع إذا قورن بمبيعات البرامج في آسيا وأوروبا والولايات المتحدة.

غير أن **معروف ماجد** المدير الإقليمي في «أي.بي.أم» للبرامج لمنطقة الشرق الأوسط قال إن تحديد أسعار البرمجيات وأجهزة الكومبيوتر الشخصي تعود لسياسة كل شركة على حدى. وأضاف أن أي.بي.أم تدرك الارتفاع النسبي لهذه المنتجات في أسواق المنطقة وقال إن شركته أنشأت لجنة خاصة بحكومات الدول التي تعمل في أسواقها لتقديم خدمات الصيانة والحلول وبطاقات الهوية والدعم، كما أن «أي.بي.أم» تقوم بالتعاقد لمدة ثلاث سنوات مع الجهات التي تستخدم منتجاتها وتعمل من خلالها على تحديث البرمجيات بصورة مستمرة وبصفة مجانية عند طرح أي نسخ جديدة من برمجياتها. ■

كومباك: COMPAQ
إعادة خلط الأوراق.. من فوق

دبي - هانية ثابت

«وقد يعود خطأ **كانيون** الوحيد إلى أنه فاته التأقلم مع اتجاهات السوق ومتغيّراتها بالسرعة المطلوبة، وبما أن الوقت لا يرحم كان لا بد من مجلس إدارة الشركة تكليف **إيكارد بفايفر** قيادة الشركة».

«حـدّدت كومباك وبوضوح ستراتيجيتها المقبلة: أسعار في متناول الجميع ومثابرة مستمرة في توفير الأفضل وإصرار لا تراجع عنه للحد من أضرار الشركات المقلدة حتى لو تطلب الأمر الإطاحة نهائياً ببعض منها»

هذه المقتطفات جاءت في مقال نشر في عدد «الاقتصاد والأعمال» لشهر تموز/ يوليو 1992 عن شركة كومباك. وها هو التاريخ يعيد نفسه مع اختلاف بسيط في السيناريو...

فبعد أيام من إعلان كومباك عن استقالة كل من كبير المديرين التنفيذيين **إيكارد بفايفر** وكبير المديرين الماليين **إيرل ماسون** أفصحت الشركة عن تقريرها المالي للربع الأول من 1999، الذي جاء بناء على تصريحات **بنجامين روزين**، رئيس مجلس الإدارة لدى كومباك وأحد مؤسسيها، مخيّباً للآمال وغير مقبول من حيث العائدات. علماً بأن كومباك حققت زيادة 66 في المئة في المبيعات العالمية مقارنة بالربع الأول من 1998 أي ما قيمته 9،4 مليارات دولار.

وتعزو الشركة التقلب في أداء المبيعات إلى عوامل عدة منها أن الطلب في السوق على الأجهزة التجارية جاء أقل من توقعاتها الداخلية للربع الأول إضافة الى المنافسة المتزايدة في الأسعار.

وجاءت استقالة أو إقالة (!) كل من **بفايفر وماسون** في الوقت الذي تقوم فيه الشركة بالاصلاحات الأساسية في توجهها ستراتيجي الجديد على غرار ما فعلته في بداية التسعينات. وتشمل ستراتيجية الجديدة الجهوزية التامة لعصر الانترنت والحلول للمؤسسات ذات الحجم الكبير (Enterprise Computing) ويعلّق **روزين** هنا قائلاً: «حيث أن كومباك هي شركة تنقل قطاع الكومبيوتر الى عصر الانترنت، فإنه ينبغي أن تتوفر لدينا المرونة التنظيمية اللازمة للتحرك بسرعة تضاهي سرعة تطور الانترنت، وذلك كي نستبق السوق في أي مرحلة من المراحل. وينبغي علينا أيضاً أن نكون على صلة وثيقة بأسواقنا وعملائنا لقد فعلنا ذلك من قبل، وسوف نفعله مرة أخرى».

ويؤكد هنا د. **وليد منيمنة**، المدير المسؤول في كومباك لمنطقة الشرق الأوسط وبلدان المتوسط وأفريقيا، أن مجلس إدارة كومباك لطالما اختار الأفضل وقراراته دائماً جاءت لمصلحة الشركة التي قامت بتشكيل طاقم خاص برئاسة **بنجامين** للقيام والإشراف على تسيير أعمال الشركة يومياً إلى أن يتم اختيار الشخص المناسب لقيادة كومباك في المرحلة المقبلة من مراحل نموها وتطورها.

وصادفت زيارة نائب رئيس مجموعة تطوير الأعمال في الشركة لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، **جياني مسورا**، لتؤكد أن المرحلة المقبلة هي لعصر الانترنت. وقد قام بهذه الرحلة على أثر طرح كومباك لمبادرة الإنترنت الحديثة الشأن والتي أطلق عليها إسم NON STOP E-BUSINESS.

وفي لقاء خصّص لعدد محدود من الصحف والمجلات الرائدة إقليمياً من بينها الإقتصاد والأعمال، تحدث **مسورا** عما آلت إليه عمليات شراء ديجيتال وتاندوم في العامين الماضيين وعن طموح كومباك الذي كان أحد أبرز الدوافع وراء هذه العمليات بغية الإنتقال من مجرد شركة أجهزة إلى شركة تقدم الحلول المعلوماتية لكبرى المؤسسات ومن ثم التمكّن من الحصول على الحصة الأكبر من كعكة قطاع المعلوماتية وهذه ستراتيجية بعيدة الأمد للصمود والتطور.

ويؤكد **مسورا** أن عمليات الدمج هذه تتم بسلاسة فعندما تجمع 3 شركات تحت مظلة واحدة: «كومباك»، من الطبيعي الإقبال على إعادة تحديد الستراتيجيات وإعادة الاختراع والهندسة لكثير من المنتجات بحيث لا تتداخل وتتشابك بل على العكس تساعد مواجهة هذا التحوّل الكبير في عالم المعلوماتية الذي يفرض على الجميع مواكبة مرحلة الانترنت التي طرحت نموذجاً جديداً من قوى الشراء الأمر الذي تغلغل في أميركا سريعاً وبدأ يدخل أوروبا وقريباً

سينتشر عالمياً.

وفي حالة ديجيتال يضيف **مسورا**: «منذ المراحل الأولى من الدمج طبقنا برنامج تبادل الشهادات بين الشركاء المختلفين للشركتين وذلك بناءً على مواصفات محددة cross certification.

ويعلّق على أهمية منتجات ديجيتال للدخول بقوة إلى قطاع حلول المؤسسات الكبرى فالوجهة الجديدة في الأعمال لـ كومباك هو هذا القطاع الذي يضمن أرباحاً أكبر وبشكل أساساً قوياً للعائدات.

من جهة أخرى يؤكد **مسورا** أن ردود الفعل جاءت ايجابية إلى حد كبير فـ كومباك الآن تتحول الى شركة توفير حلول كاملة رغم أن بعض الشركات فضّلت في حالات قليلة الانتقال الى منتجات أخرى بعد أن كانت تستعمل إما كومباك أو ديجيتال.

ويستطرد **مسورا**: «هذا التكامل على صعيد الحلول الذي وصلت إليه كومباك سيعزز من استمراريتها للمحافظة على الفارق المميز بينها وبين الشركات المنافسة». فمازالت كومباك تحافظ على حصة تساوي ضعفين وأكثر من حصة أقرب شركة منافسة لها على صعيد الأجهزة. وفي أوروبا، مثلاً، تساوي حصة كومباك من سوق الأجهزة ضعف مجموع حصتي IBM و DELL. أما في الشرق الأوسط فيؤكد **د.منيمنة** أنها تصل الى نحو 25 في المئة إذا جمعنا الأسواق كلها على اختلاف أحجامها.

كومباك، شركة الأربعين مليار دولار، تهدف إلى تخطي هذا الرقم في العام 1999 بناءً على كلام **مسورا** رغم أن العائدات لن تتساوى مع التوقعات. أما أسواق أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا فتشكل حالياً 17 مليار دولار من الأربعين. ويعلّق **د.منيمنة** أن التوقعات الأولية وقبل صدور أي احصاءات تشير إلى أن كومباك الشرق الأوسط وأفريقيا ستحافظ على الموقع الريادي نفسه.

ويتطرق **مسورا** إلى مشكلة العام ألفين قائلاً: «إن المخاطر في هذا الجزء من العالم أقل بكثير أما في مناطق مثل أوروبا فقد زاد معدل الاستثمار في المعلوماتية 25 في المئة مقارنة مع معدل نمو يقارب 10 في المئة عادةً ما يدل على أن الاستثمار في مشكلة العام 2000 في أوجّه الآن.

ومن ناحية أخرى، وعلى الصعيد الاقليمي، جاء تدهور أسعار النفط في الفترة الأخيرة ليحثّ الحكومات على خفض المصاريف وبالتالي انخفضت كمية الاستثمار في المعلوماتية في المنطقة حيث تم إلغاء بعض المشاريع وتأجيل أخرى ولكن ليس على صعيد مشكلة العام 2000.


جياني مسورا

NON STOP E-BUSINESS

وفي سياق الإعلان عن مبادرة الانترنت الجديدة من كومباك NON STOP E-BUSINESS علّق **مسورا**: «يشكل عالم الأعمال في الشرق الأوسط خليطاً متنوعاً من المؤسسات، كبيرة وصغيرة، تتشارك الادراك نفسه حول الانترنت التي أصبحت ضرورية لنجاح أعمالها. وقد بدأت شركات الأعمال الناجحة في الخليج بالتأقلم مع عالم المنافسة الشاملة الجديد حيث إجراء الأعمال إلكترونياً يسمح لها بالمحافظة على اتصالات مستمرة مع العملاء والشركاء والمورّدين والموظفين». من هنا تهدف كومباك من خلال NON STOP E-BUSINESS إلى تزويد عملائها بمنفعة تنافسية بالحلول لإجراء الأعمال إلكترونياً.

ويضيف **د.منيمنة** هنا قائلاً: «من شأن طريقة كومباك السبّاقة في تنفيذ هذه المبادرة الحيوية مساعدتنا في بلوغ مركزنا الريادي في مجال الانترنت عن طريق توفير أفضل الحلول المتوافقة مع شبكة الإنترنت لعملائنا وهذا ما سيدعم مركز كومباك في سوق الانترنت وبالتالي يعزز امتيازها على منافسيها».

يذكر أن كومباك عملت مع بعض الشركات المحلية لتطوير حلول إجراء الأعمال إلكترونياً. فقد تعاونت مع شركة اليوسف للكومبيوتر في دبي على تطوير موقع متفاعل ضمن شبكة الإنترنت يوفر إمكان إجراء الأعمال إلكترونياً (Al Yousuf 14M.Com) حيث وفرت الأجهزة وحلول الحماية ولعبت دوراً ستراتيجياً في بنائه وتطويره كما قام 12 مركزاً لتوفير خدمة الانترنت في المملكة العربية السعودية بإنشاء حلولهم والتخطيط لها ودمجها في شبكة أعمالهم مستخدمين تقنية كومباك.

وقال **منيمنة**: «أصبح تطوير الخدمات وتوفيرها أمراً أساسياً في مجال حلول شبكات الانترنت والانترانت، وتخزين البيانات، والإدارة الشاملة للمشاريع التي تقدمها كومباك». وأضاف: «نحن نعمل إلى جانب شركائنا الستراتيجيين مثل ميكروسوفت وأوراكل لتوفير حلول شاملة لإجراء الأعمال إلكترونياً ضمن جميع البلدان في المنطقة. ونضمن نتائج هذه النشاطات، لقد شاركنا في برامج التدريب لدى شركائنا بهدف التوصل إلى تحقيق أفضل منهجية اعتماد لمبادرتنا».

كما تطرق **د.منيمنة** إلى الوضع الحالي في المنطقة من ناحية الانترنت حيث نما معدل الاشتراك في الانترنت في العام العربي 100 في المئة خلال 98 مقارنة بالـ97. الإمارات ومصر تشكّلان نصف كمية المشتركين والمتوقع أن يصل معدل المشتركين مع نهاية 99 إلى 115 ألفاً، 4 في المئة منهم يستخدمون التجارة الالكترونية مقابل 15 في المئة عالمياً. كما أن هناك نحو 90 مركزاً مزوّداً لخدمات الانترنت تعمل في المنطقة. هذا فضلاً عن المبادرات الآخذة في الانتشار والتي تستدعي تشجيع استخدام التجارة الالكترونية بدءاً من إعلان ولي عهد دبي، الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**، دبي مركزاً للتجارة الالكترونية والاعلان الرسمي عن بدء فتح الانترنت في المملكة العربية السعودية. كل هذا إضافة إلى زيادة نسبة الصفحات العربية المطوّرة محلياً على الشبكة، فضلاً عن الأعمال الصغيرة التي باشرت بتجارتها الالكترونية مثل شركة اليوسف».

وأشار **مسورا** إلى أن كومباك تمنح تعبير «بشكل مستمر» (NON STOP) نطاقاً تطبيقياً أوسع يشمل مجموعة كبيرة من الحلول، بما فيها تلك التي تعتمد أجهزة كومباك «ألفا» القائمة على أنظمة «إنتل» وهي من خلال اعتمادها لأنظمة متطورة مثل TRU 64 UNIX، WINDOWS NT، NSK و OPEN VMS تثبت التزامها بجعل خصائص الاستمرارية المتوفرة في بيئاتها المتطورة مقاييس مرجعية لكامل هذه الصناعة. ناهيك عن أن لـ كومباك أكبر نسبة من الشركات العميلة وذلك بدءاً من الأجهزة اليدوية فالمحمولة والمكتبية، التي تلعب دوراً في تحقيق حل شامل لاجراء الأعمال الكترونياً بشكل مستمر.

كما أن كومباك نجحت في انجاز أكثر من 20,000 مشروع تثبيت للشبكات في المؤسسات، ووفرت حلولاً لأكثر من 1000 مؤسسة في مجال الانترنت، وثبتت أجهزة حماية عالية الضمانة ل 500 شركة. ويدير قسم الخدمات حالياً البنية التحتية لمراكز توفير خدمات الانترنت التي تدعم أكثر من 10 ملايين مشترك. ■

مؤتمر صن مايكرو سيستمز السنوي

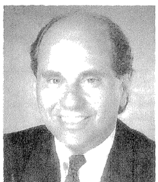
تظاهرة في عالم تقنية المعلومات

أكثر من ستة آلاف شخص معني ومهتم بصناعة تقنية المعلومات حضر مؤتمر صن السنوي الذي عقد هذا العام في باريس، والمتمحور حول حلول جافا للمؤسسات.

الهدف العام من عقد المؤتمر هذا العام كان إظهار قوة تقنية جافا لإدخال المؤسسات في عصر المعلوماتية والإنترنت. وتضمن المؤتمر محاور عدة متوازية: مؤتمر للشركات على مدى يومين (27 و 28 نيسان/إبريل) ومؤتمر للمطوّرين والمبرمجين على مدى ثلاثة أيام (27 و29 نيسان/إبريل)، معرض للحلول على مساحة 10 آلاف متر مربع يشمل جناحاً لحلول صن للمؤسسات وآخر لتقنيات جافا. كما تضمّن المؤتمر – التظاهرة ورش عمل متعددة عن مواضيع متخصصة أجراها خبراء صن وشركاء المجموعة العالميين. وتوزّعت محاضرات مؤتمر الشركات على قطاعات اقتصادية عدة منها: القطاع المالي، شركات التأمين، القطاع الحكومي، الإتصالات، الصناعة، الإعلام، الثقافة والأبحاث، التجزئة، النقل، والقطاع الطبي.

وشكّل الإعلان عن منتجيْن جديديْن من صن الحدث البارز ضمن المؤتمر، هذا بالإضافة طبعاً إلى منتجات جديد عدة تم كشف النقاب عنها. والمنتجان الجديدان هما:

i-Planet: وهو برنامج متطوّر يقدّم وسائل مبتكرة للتعامل مع الإنترنت والإنترانت والاكسترانت من أي مكان. ويخلق هذا البرنامج للمستخدم مركز عمل افتراضي يخوّله ولوج شبكة الشركة التي يعمل فيها واستقبال البريد



ادوارد زاندر

الإلكتروني والاتصال بالموظفين والعملاء والمزوّدين واستخدام تطبيقات مؤسساتية عدة. ويقدم i -planet مرونة عالية جداً في الاستخدام لا يضاهيه فيها أي منتج آخر.

محرك جافا الجديد Hot Spot الذي يضاعف أداء محرك جافا القديم بنسبة 100 في المئة وبالتالي يرفع منصة الأداء الإجمالية للأجهزة داخل المؤسسات.

كذلك أعلنت جافا عن منتجات أخرى هي: Sun Education Essentials, Java Tutor Courseware, Java Dynamic Management وغيرها.

«الاقتصاد والأعمال» حضرت هذا الحدث المميز وكان لها في صن وكان لها في هذا الإطار حديث سريع مع رئيس صن ومديرها التشغيلي العام (COO)، **ادوار زاندر** وآخر مطول مع نائب الرئيس للمبيعات العالمية **فرانك بينتو**.

زاندر تحدث من اليوم عن المؤتمر السنوي المقبل الذي توقع أن يجتذب 17 ألف مشارك. كما أشار إلى تحويل الاقتصاد الإلكتروني لقواعد اللعبة الاقتصادية التقليدية من الواقع المحلي الحسي إلى الواقع العالمي الافتراضي ومن التركيز على السرعة إلى التركيز على الحجم. كذلك ينقل الاقتصاد الإلكتروني اللعبة من الإنتاج التعميمي إلى الفردية المصمّمة (mass personalisation) ومن المعلومات الدورية إلى المعلومات المتواصلة.

وعن مستقبل جافا تحدث **زاندر** بثقة عن استخدام كل جهاز يستند إلى معالج ميكروي نظام جافا في المستقبل، وهذا يتخطى أجهزة الكمبيوتر إلى الهواتف الخليوية والتلفزيونات والهواتف العادية.)

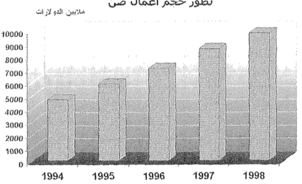
أما **فرانك بينتو** فأجاب على أسئلة «الاقتصاد والأعمال» المتعلقة بتأثير منتج i-planet على التحالف مع نتسكيب قائلاً: «لقد تم تطوير i-planet داخلياً في صن وعليه سنبيعه نحن مباشرة، ولكن هذا لا يمنع أن نبيع المنتج أيضاً عبر التحالف القائم مع نتسكيب وأميركا أون لاين. وبالنسبة للتحالف أعتقد أنه سيصمد بشكله الحالي على الأقل لفترة 2–3 سنوات من دون إضافة أي لاعبين جدد. ما يهمني هو أجهزة الكمبيوتر التي تتطلّب استخدام i-planet وأنا مؤمن بأن هذا البرنامج سيشكّل منتجاً ممتازاً لأجهزتنا».

وإجابةً على سؤال متعلّق بهوية صن كمنتجي أجهزة أو منتجي برامج وبعدم إفصاحهم عن أرقامهم قال **بنيتو**: «نحن شركة أجهزة ولكن جافا فتحت أمامنا أبواباً أخرى كثيرة. أما بالنسبة للإفصاح فإن سياستنا تقضي بعدم إعطاء أي إشارات للبورصة عن سير الأعمال قبل إعلان النتائج في نهاية كل فصل وسبب ذلك هو عدم تعريض مصالح حملة الأسهم والمستثمرين في صن لتقديرات جماعة وول ستريت عن سير الأعمال». ■

إيرادات قياسية

حققت صن إيرادات قياسية خلال الربع الأول من العام الحالي بلغت 2,94 مليار دولار بزيادة نسبتها 24 في المئة عن الفترة المماثلة من العام الماضي. ووصل صافي الدخل إلى مستويات قياسية حيث حقق مبلغ 291 مليون دولار، أي بزيادة نسبتها 26 في المئة عن نتائج العام السابق. وقال الن تاونسند، مدير صن في منطقة الشرق الأوسط وافريقيا «من الممكن ان تُعزى النتائج القياسية التي حققتها صن خلال هذا الفصل إلى التزامنا الطويل الأمد بتوفير المنتجات والتقنيات المرتكزة على واجهات الاستخدام والمعايير القياسية المفتوحة».

وستساعد التحالفات التي أعلن عنها مؤخراً على جعل تقنيات جافا معياراً للسوق اللاسلكية، حيث من المتوقع توفير نحو 60 مليون جهاز إضافي مجهّز بتقنيات جافا للمستهلكين خلال السنوات الخمسة المقبلة.



جديد الشركات

Microsoft

عروض تمهيدية لـ Office 2000

بهرام مهذبي، مدير مايكروسوفت الخليج والمتوسط

قدّمت مايكروسوفت الخليج اليوم أول عرض تمهيدي لمجموعة Office 2000 في الخليج وذلك في فندق كراون بلازا في دبي. وحضر مدير منتج مجموعة Office لدى مايكروسوفت **روبرت كريسمان** إلى دبي خصيصاً للمشاركة في الحدث وللإجتماع بكبار عملاء مايكروسوفت في المنطقة.

ويشتمل مايكروسوفت أوفيس 2000 على المزايا الجديدة التالية: تنظيم تبادل المعلومات والتعاون، مشاهدة المستندات عالمياً، الحفظ على شبكة الإنترنت، تصميم صفحات الإنترنت، المناقشات عبر الإنترنت وغيرها من المزايا المتطوّرة.

IBM آي بي إم

معرض متجول مع SBM

نظمت كل من آي بي أم والشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية SBM معرضاً متجولاً للعملاء في جدّه، كجزء من التزام الشركتين بتوفير الحلول التقنية المتطورة للقطاعات المختلفة في السعودية.

وشملت مجموعة المنتجات التي أطلقتها آي بي أم خلال المعرض «IBM Intellistation E Pro» و«Intellistation M Pro». كما اشتملت مجموعة المنتجات على أسرع كمبيوتر مكتبي لـ آي بي أم وأكثرها قابلية للإدارة وهو جهاز «IBM PC 300 PL» بالإضافة إلى عائلة نظم خوادم «نتيفينيتي» التي تمكّن الشركات من إدارة نظم أعمالها المتصلة بالشبكة في أي وقت وأي مكان تقريباً.

كما طرحت SBM طرازات جديدة من ثنك باد 770 و600 و390 الرائجة من آي بي أم والتي تقدم كافة المزايا العالمية المطلوبة في الأجهزة المحمولة.



كبار المسؤولين في IBM وSBM يتبادلون الآراء حول التشكيلة الجديدة

ترحيب العملاء بالنظام المتكامل

"The Complete Business Solution for Trading"

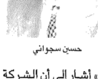
من اليسار: فيجاي كومار ريدي - مفتاح المعلومات التجارية، شاراد فاجباي - إنسيست، إياد صباغ وفيري لي - نوفل، كارين بلبيليان - كمبيوتر 2000 وسمير حاطوم - إنسيست

لقي نظام معلومات التبادل التجاري المتكامل عبر الإنترنت، الذي تمّ تطويره بالتعاون بين ايسر وإنسيست ونوفل وأوراكل، استجابة كبيرة من قبل الشركات الصغيرة والمتوسطة خلال عرض تشغيلي حي للنظام أقيم في معرض «مفتاح المعلومات التكنولوجية» في دبي مؤخراً.

ويعدّ هذا الحل المتكامل للشركات، الذي تمّ طرحه في كانون الثاني/ يناير الماضي، منظومة شاملة متعددة الوظائف تتضمّن خمسة تراخيص لاستخدام أوراكل، خادم ايسر، نظام تشغيل نوفل، وميرلين من إنسيست. ويجمع هذا الحل بين سهولة التعامل والتوافق مع مشكلة العام 2000 وتعدّد الاستخدامات وإمكان الترقية، كما تعدّ الحل المثالي لقطاعيّ التجارة والتوزيع.

DAMAC «داماك»

تطرح الإستثمار الثاني في صناعة الإنترنت الأميركية



حسين سجواني

شاركت مجموعة «داماك» الإماراتية في حصة شركة «Mail.Com» التي تعدّ خامس أكبر شركة بريد إلكتروني في العالم نظراً لخدماتها التي تغطي 5 ملايين عملية بريدية في اليوم الواحد وما زالت تنمو بمعدل 400,000 مستخدم جديد كل شهر.

وفي تعليق للسيد **حسين سجواني** رئيس مجموعة «داماك» على إستثماراته الثابتة في «Mail.Com»، إحدى الشركات الأميركية الرائدة في خدمات البريد الإلكتروني والتي ستدرج في مؤشر «نازداك» أشار إلى أن الشركة طابقت كل متطلبات استثمارات مجموعة داماك في الإصدارات الأولية لصناعة الإنترنت الأميركية، نظراً للدور الأساسي الذي تلعبه

في تطوير الإنترنت وخدمات الاتصالات العالمية في القرن الواحد والعشرين.

وأضاف **السجواني** أن الإصدار الأولي في أيار/ مايو 99، هو محطة مهمة في ستراتيجية مجموعة «داماك» التي تتمسك بالتزامها لتكون رائدة الخليج في الإستثمارات المالية بواسطة الإنترنت لا سيما أن المجموعة تتمتع بشبكة الاتصالات والتكنولوجيا وقاعدة إعلامية ومشاركين ستراتيجيين وفريق كامل من المدراء من أجل حسن اختيار الحصص المؤثّرة في سوق البريد الإلكتروني الذي يتمتع بسوق عالمية يصل حجمها إلى 200 مليار دولار أميركي. كما أن هذه الوسيلة هي الأسرع والأرخص كلفة والأكثر نظامية إذا ما قورنت بالفاكس أو البريد العادي.

ويشمل امتياز Mail.Com اتفاق شراكة مع NBC التي هي واحدة من أكبر ثلاث شركات تلفزيونية في الولايات المتحدة الأميركية، وستكون سالمون سميث بارني وحدة الإستثمار البنكي في (Citi Corp) مدير الإصدار الأولي لـMail.Com.

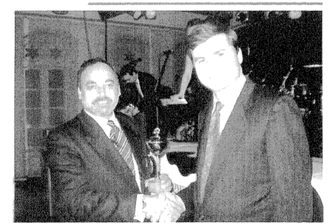
أما الشركاء الستراتيجيون لـ Mail.Com، فهم من أكبر الشركات العالمية في الإعلام وتكنولوجيا الإنترنت، مثل Time Warner، CNN، Prodigy and CBS، Compaq وlycos، وعملاء إعلان الإنترنت مع Mail.Com هم Microsoft، Bank of America، Sprint، Intel، Kodak Yahoo، Bell South.

ويرأس مجلس إدارة Mail.Com السيد **وليم دونالدسون** مؤسس (DLJ) Wall Street Investment Bank، وهو الرئيس السابق لبورصة نيويورك.

كما أن السيد **جاك كهلر** النائب السابق لرئيس مجلس إدارة شركة IBM هو عضو مجلس إدارة في Mail.Com.

اليوسف Al Yousuf

اليوسف للكمبيوتر تفوز بجائزة Gateway



الياس بيك، مدير عام شركات اليوسف لتقنية المعلومات يتسلّم جائزة إعادة البيع من توم برادلي

فازت شركة اليوسف للكمبيوتر الإماراتية بجائزة إعادة البيع للعام 1998 المقدمة من شركة غيتواي كمبيوتر لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وتمّ تقديم جائزة التقدير للشركة خلال حفل خاص حضره أكثر من 200 موزعاً لـ غيتواي في المنطقة.

وقال **تود برادلي**، نائب الرئيس الأول في غيتواي والعضو المنتدب الإقليمي لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا: «لقد فاقت اليوسف للكمبيوتر كل توقعاتنا بمساعدتنا في تطبيق ستراتيجية نموّنا في منطقة الشرق الأوسط، بينما استمرت في الوقت ذاته في توفير أعلى مستويات الدعم وخدمة العملاء التي تشتهر بها حول العالم».

عينت غيتواي اليوسف مختصاً بإعادة البيع لمنتجاتها في الإمارات منذ ثلاث سنوات فقط. وضاعفت اليوسف خلال العام الماضي نسبة نموّها المستهدفة بأكثر من مرتين، كما سجّلت أعلى زيادة في المبيعات في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا.

من ناحية أخرى، سجّل موقع التجارة الإلكترونية التابع لشركة اليوسف العالمية (www.14m.com) عدداً مرتفعاً من الزيارات بلغ 6 ملايين زيارة خلال مهرجان دبي للتسوّق. وهذا الموقع هو أول مركز تسوّق ديناميكي افتراضي في العالم العربي على شبكة الإنترنت.

اوراكل Oracle

تفوّق أوراكل في نظم إدارة قواعد البيانات

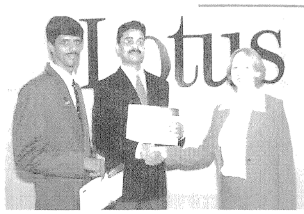
أكّد تقرير هيئة البيانات الدولية (IDC)، ما كانت شركة داتاكويست قد نشرته مؤخراً، عن تفوّق واضح لـ أوراكل كأكبر شركة قواعد بيانات في العالم للعام 1998. فوفقاً لتقرير IDC، قدّرت حصة أوراكل من سوق نظم إدارة قواعد البيانات الترابطية (RDBMS) العالمي بـ 40,4 في المئة، بينما حلّت آي بي أم في المركز الثاني بحصة 19,8 في المئة، أما مايكروسوفت فحصلت على 5,1 في المئة فقط من هذه السوق.



أيمن أبو سيف، مدير التسويق والحلول التقنية والسيدة آيلين ووليس مديرة الاتصالات التسويقية في أوراكل – عمليات الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

وكانت شركة داتاكويست قد أشارت إلى موقع أوراكل كلاعب مسيطر على سوق البيانات الترابطية، إذ قدّرت حصة أوراكل على بيئة يونيكس بـ 60 في المئة، بينما حصلت قاعدة البيانات DB2 من آي بي أم على 9 في المئة. وبلغت حصة أوراكل على ويندوز أن تي 46 في المئة. وقدّرت داتاكويست حجم سوق تراخيص قواعد البيانات الترابطية العالمي بـ 7,1 مليارات دولار العام 1998، بنمو قدره 15 في المئة عائد بشكل رئيسي إلى الطلب على تطبيقات الإنترنت والتجارة الإلكترونية ومخازن البيانات.

ندوات لمحترفي البيع



بيكي نيلسون، مديرة شركاء الأعمال في لوتس الشرق الأوسط تسلّم روبانغ مشاه من شركة «ISD» وماهش أغاروال من شركة البحار السبع شهادات «الإنجاز الفائق»

نظّمت لوتس سلسلة من دورات التدريب لمحترفي البيع في دبي حضرها موظفو الشركات من كل من الإمارات، الكويت، عمان، قطر والبحرين. وذلك للاستفادة من نجاح منتجات لوتس في المنطقة ومن الإصدار 5,0 لـ«لوتس نوتس» خصوصاً. ولاقت هذه الدورات إقبالاً ناجحاً إلى حدٍّ أن عدد المتقدمين للاشتراك فيها فاق عدد الأمكنة المتاحة.

وتهدف الدورات إلى تحسين معلومات موظّفي البيع عن منتجات لوتس، ما يمنحهم الثقة عند بيع هذه المنتجات.

ابسون EPSON

تطرح أحدث كاميرا رقمية



تستطيع «فوتو بي سي 750 زي» الكاميرا الرقمية من ابسون توفير نتاج بمعدل مليوني بكسل، كما أن في إمكان المستخدمين من خلال نظام (Hy Pict) من ابسون، تكبير الصور وتضمينها في العروض والمنشورات أو مواقع «الويب» بسهولة.

وتحتوي «فوتو بي سي 750 زي»، بالإضافة إلى ميزاتها، خصائص توفير الطاقة، والمنظار البصري في الكاميرا، وبطارية NIMH قابلة لإعادة الشحن وتقنيات حديثة للطباعة المباشرة على طابعات ابسون.

يشار إلى أن شركة ابسون البريطانية تمتلك 35 مصنعاً حول العالم وتصنع أكثر من 200 ألف طابعة شهرياً لعملائها في أوروبا.

انسات INSAT

قمر صناعي جديد للاتصالات الدولية

حمل الصاروخ الأوروبي «آريان» الشهر الماضي القمر الصناعي الهندي «انسات 2A» التي أنتجته منظمة الأبحاث الفضائية الهندية، حيث تمّ التعاقد على بيع نصف سعة هذا القمر لشركة «انتلسات» بمبلغ 100 مليون دولار أميركي.

ويعدّ هذا القمر الجيل الثاني من سلسلة أقمار «انسات – 2» التي كانت تستخدم للأغراض المحلية لصالح الوكالات الحكومية الهندية.

ومن المقرر أن تغطي خدمات «انسات – 2A» القارة الآسيوية وأوستراليا، وسوف تشمل، إضافةً إلى الاتصالات الدولية بثّ البرامج الإذاعية والتلفزيونية والتنبؤ بأحوال الطقس والتحذير من العواصف والأعاصير. ويستخدم هذا القمر الذي بلغت كلفته 52 مليون دولار أميركي أحدث التقنيات التي توصّلت إليها تكنولوجيا الأقمار الصناعية، ويستعدّ للإنضمام إلى أسطول الأقمار الصناعية التابعة لـ كونسورتيوم «انتلسات».

«ميناتل» و«النيل تيليكوم» MENATEL, ALNILE TELECOM

هاتف العموم في مصر: 40 ألفاً في 4 سنوات

ظهرت في الشوارع المصرية غرف الهاتف الجديدة للعموم ذات اللون الأحمر والأزرق أو الأصفر والأخضر لتحل أزمة الاختناقات الهاتفية في مصر. الهاتف للعموم يعمل بنظام البطاقة المدفوعة مسبقاً بقيمة 10، 20، 30 و40 جنيه مصري، وتتولى تركيبه شركتا «ميناتل» و«النيل تيليكوم» بموجب رخصة قابلة للتجديد لمدة عشر سنوات من الهيئة المصرية للإتصالات تقوم خلالها الشركتان بتركيب نحو 40 ألف غرفة هاتف للعموم.

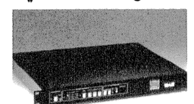


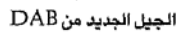
يشار إلى أن ميناتل شركة مساهمة، يبلغ رأس مالها 70 مليون جنيه مصري ومملوكة من قبل فرانس تيليكوم والبنك الأهلي وأوراسكوم للتكنولوجيا وشركة مصر للإتصالات. في المقابل النيل تيليكوم هي شركة مساهمة أيضاً برأس مال 100 مليون جنيه مصري مملوكة لشركة Swiss LANDIS السويسرية وبنك مصر ومجموعة بهجت.

وتقدّر حاجات السوق المصرية بأكثر من 100 ألف غرفة هاتف للعموم. ■

أخبار

DAB تطرح أحدث شبكة لتوسيع موجات اللاسلكي





الجيل الجديد من DAB

شهدت السوق العالمية لنظم DAB مرحلة جديدة في العام 1998 حيث قاربت المراحل التجريبية من الإنتهاء، لإتاحة الفرصة أمام انتشار واسع المجال على مستوى الإستخدام والتسويق.

وتشمل سلسلة DAB عناصر عدة، منها نظام D.ACE لتشفير إشارات المصدر، ووحدة D - SMUX الخاصة بتجميع خطوط الإتصال، وتقوم بتجهيز مسبق لعمليات تجميع برامج صوتية ومعلومات عدة، ووحدة D - CAST2 التي تمثّل أحدث أجيال نظام التشفير COFDM والخاصة بأنظمة البث DAB.

يُذكر أن أهم مميزات السلسلة الجديدة هي في إحتوائها مجموعة متعددة من الوظائف التي كانت متاحة في السابق عن طريق وحدات مستقلة متخصّصة.

«دوراسل ألترا»: طاقة أكبر



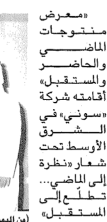
«دوراسل ألترا» رفيقة الأجهزة العصرية

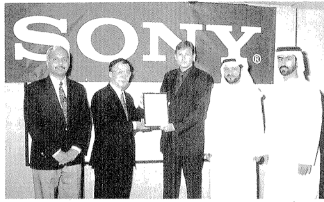
قفزة نوعية في عالم البطاريات حقّقتها «دوراسل ألترا» في أسواق المملكة العربية السعودية.

الإبتكار الجديد هو من نوع ألكالين عالي التقنية، مخصص لكافة الأجهزة المتطورة من هواتف خليوية وكاميرات تصوير ومشغّل الإسطوانات المدمجة وغيرها.

«دوراسل ألترا» تختزن طاقة اضافية وتؤمن اداء متميزاً يدوم لفترة أطول، خدمة للمستهلكين في المنطقة وتماشياً مع التوسّع المستمرّ في الأجهزة الإلكترونية الحديثة.

«سوني» تطرح «ميموري ستيك»





(من اليمين) عبد الله بن حيدر ويوسف كاظم من إدارة المنطقة الحرة في جبل علي ومسؤولون في «سوني»

«معرض منتوجات الماضي والحاضر والمستقبل» أقامته شركة «سوني» في الشرق الأوسط تحت شعار «نظرة إلى الماضي... تطلّع إلى المستقبل» بمناسبة الإحتفال بالذكرى العاشرة لبدء عملياتها في الخليج.

المعرض، وهو عبارة عن «رحلة عبر الزمن» في منتجات الشركة وتطوّر المنطقة الحرة في جبل علي في دبي، شهد إطلاق الإبتكار الحديث «ميموري ستيك» المصمّم خصيصاً للإستعمال في أجهزة الكمبيوتر والأجهزة السمعية – البصرية الرقمية Digital لتبادل المعلومات.

وكانت «سوني الخليج» حازت على شهادة «ايزو 14001» لتقيّد منتجاتها بمقاييس الأنظمة البيئية.

مكيّف جديد من LG في السعودية

طرحت «شركة حسن غازي ابراهيم شاكر المحدودة» الوكيل المعتمد لمكيّفات إل جي إلكترونيكس، مكيّف إل جي هيلثكير بلاس.

المدير العام للشركة السيد **حسن شاكر**، أكّد خلال حفل أقيم في المناسبة، إلتزام شركته تقديم المنتجات الأكثر تطوراً تقنياً لحماية وراحة المستهلك، مع التركيز على خدمات ما بعد البيع وتقديم الخدمة الأفضل والأسرع.

رئيس إل جي إلكترونيكس لمنطقة الشرق الأوسط وافريقيا السيد **كيم** Y.H.Kim، قال أن مكيّف هيلثكير بلاس الجديد هو الأحدث في سلسلة مكيّفات هيلثكير، وقد زوّد بأنظمة جديدة متطورة مثل نظام التبريد فائق السرعة، ويعتبر «الأهدأ بين المكيفات في العالم»، إضافة إلى مزايا هيلثكير المعروفة مثل نظام تنقية الهواء المعاد للبكتيريا، نظام إزالة الروائح غير المرغوبة، نظام 4 طرق لتوجيه الهواء أوتوماتيكياً، نظام تدفّق الهواء وفق نظرية كاوس الجديدة التي تعني توليد هواء طبيعي، منعش يشبه نسيم الغابات والجبال.



الجمعية الدولية للإعلان

مدير عام المكتب التنفيذي للجمعية الدولية للإعلان في نيويورك **نورمان فييل** زار البحرين والتقى رئيس وأعضاء مجلس ادارة جمعية المعلنين البحرينيين، وهي فرع من الجمعية الدولية.



نورمان فييل مع أعضاء فرع الجمعية في البحرين

رئيس الفرع البحريني **خميس محمد المقلة** أفاد أن مدير عام الجمعية الدولية للإعلان استعرض دور وأنشطة المكتب التنفيذي في تحقيق أهداف الجمعية لجهة الإرتقاء بدور الإعلان والتعريف بأهميته في عالم اليوم، وحماية وتشجيع حرّية الإعلان التجاري وخيارات المستهلك.

وكشف **المقلة** أن زيارة **فييل** تضمّنت ايضاً الإجتماع مع مجلس إدارة مؤتمر الإعلان العربي «ادفيستا» الخامس، الذي تنظمه جمعية الإعلان لدول مجلس التعاون الخليجي في البحرين، في الفترة ما بين 15 و17 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل. كما التقى المرشحين الجدد لمجلس الإدارة المقبل للجمعية في البحرين، وزار المعهد الإقليمي للإعلان والتسويق «ريام».

الأهلي التجاري السعودي وبطاقة «ماستر كارد»



صقر نادر شاه (إلى اليسار) رئيس التسويق في مركز بطاقات الائتمان في البنك الأهلي التجاري وعمرو حمزة، مدير الأعمال في المركز يعرضان نماذج عملاقة من ماستركارد

في إطار الإحتفال بالذكرى المئوية للمملكة العربية السعودية، طرح البنك الأهلي التجاري في المملكة بطاقتيّ «ماستر كارد» بتصميم خاص استلهم تاريخ المملكة الحافل، فزيّن البطاقة الفضية بصورة حصان، والبطاقة الذهبية بصورة صقر.

بطاقة ماستر كارد الجديدة تمنح حامليها قدرات شرائية أكبر في أكثر من 15 مليون موقع داخل المملكة وخارجها. كما تمنحهم عضوية IAPA التي تقدّم حسومات في 13 الف من أرقى الفنادق وشركات تأجير السيارات في العالم.

يُذكر أن الحجم الإجمالي للإنفاق بواسطة ماستركارد تجاوز الـ650 مليون دولار في العام 1998، نتيجة تداول أكثر من 700 مليون بطاقة حول العالم.

حلقة تدريبية أخيرة لـ TMI مطلع العام 2000



المشاركون في الدورة

نظّمت شركة TMI، وهي من أكبر شركات الإعلان المتكامل في الشرق الأوسط، دورة تدريبية في بيروت ولندن لأكثر من 40 موظفاً في فروعها الثمانية، حول نظام «توتال براندينغ 2»، الهادف إلى مساعدة العملاء في تحقيق المبيعات على المستوى القريب المدى، وإظهار قيمة المنتج بالنسبة إلى المستهلك على المدى البعيد.

تخلّلت الدورة ندوات ومحاضرات وتمارين جماعية عزّزت من أساليب «توتال براندينغ»، لجهة الرؤية الجديدة لعالم الإتصالات. وعبّر مدير العمليات في TMI ورئيس الدورة، **عماد قبلاوي** عن دهشته للإقبال المتزايد حتى من مسؤولين في الإعلان والتسويق من خارج شبكة TMI، ما يؤكد تأثير حملاتنا الإعلانية على العملاء ووكالات الإعلان الأخرى.

وتسعى TMI أن يتمّ موظفوها الـ255 في كل فروعها في بيروت، جدّه، دبي، دمشق، القاهرة، الرياض، الكويت ولندن الحلقة التدريبية الثالثة والأخيرة لأساليب «توتال براندينغ 3» بحلول العام 2000.

حلقة تدريبية في انترماركتس



موظفو انترماركتس للعلاقات العامة أثناء الحلقة التدريبية

في إطار النمو والتطوّر الذي تشهده، أقامت شركة «انترماركتس للعلاقات العامة» في دبي حلقة تدريبية لموظفيها في كافة مكاتبها في المنطقة، بهدف مواكبة متطلبات عملائها الذين يمثلون قطاعات مختلفة في العالم مثل كوكاكولا، فيزا انترناشونال، ماكدونالدز، بولارويد، بريتش بتروليوم، نيسان وغيرها...

المدير الإقليمي في الشركة **روجر فينيغز** أوضح ان العلاقات العامة هي أداة تسويقية مهمة جداً إذا ما تمّ إستخدامها بشكل مسؤول وسليم. وأضاف أن الدورة التي حملت عنوان «العلاقات العامة ودورها الفعّال» جاءت تلبّي الحاجة لتطوير الأساليب التقليدية المتّبعة في ادارة وتنفيذ برامج صناعة العلاقات العامة التي تشهد تطويراً ونمواً سريعين.

السعودي البريطاني يحتفل بجوائز بطاقات «ساب»

إحتفل البنك السعودي البريطاني بتسليم جوائز الحملة التسويقية الكبرى لبطاقات ساب الائتمانية والتي كانت جائزتها الأولى عبارة عن سيارة مرسيدس فئة – M اضافة لعدد كبير من الأجهزة والهدايا القيّمة.

وأسفرت نتيجة المسابقة عن فوز السيد **أحمد ابراهيم العواد** بالسيارة المرسيدس، وتمّ تسليمه السيارة مع بقية الفائزين في حفل كبير حضره عدد من مسؤولي البنك.

وأشاد **سليمان عبد الله الحمدان** مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية في البنك بنجاح حملة بطاقات «ساب» الائتمانية الكبرى لهذا العام حيث حققت الأهداف الموضوعة لها وساهمت مساهمة كبيرة في نمو أعمال بطاقات ساب الائتمانية والتعريف بمختلف مزاياها (ساب فيزا وساب ماستر كارد) والتي تلقى قبولاً محلياً وعالمياً لدى أكثر من 14 مليون مؤسسة، اضافة إلى مزايا برنامج «اكسب» للمكافآت النقدية.

مطار دبي يفوز بجائزة AIR BP

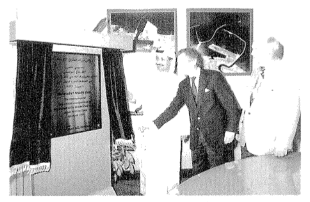
مفهوم السلامة على مدرجات مطار دبي الدولي استحقّ جائزة تكريمية من قسم الطيران في شركة النفط البريطانية – أموكو التي تمنح هذه الجائزة سنوياً للمطار المتميّز في الاداء.

جاءت الجائزة تقديراً لجهود مطار دبي في إطلاق مبادرة تأمين السلامة على مدرجاته والتي أنجزها بالتعاون المشترك بين AIR BP ودائرة الطيران المدني في الإمارة في العام 1998.

رئيس الدائرة **أحمد بن سعيد آل مكتوم** تسلّم الجائزة من **فيفيان كوكس**، المديرة التنفيذية لشركة AIR BP التي قالت ان الفوز يستند إلى اختيار افضل الممارسات، إلى جانب الترويج لسلامة الاداء والمحافظة على البيئة.

تيم بينغهام، مدير عام شركة AIR BP في الشرق الأوسط نوّه بتصميم دائرة الطيران المدني في دبي على توضيح أهمية برامج التوعية وتشديد الرقابة وتعزيز الإجراءات بغية تقليص نسبة الخطر. وتمثّل نجاح مطار دبي بالإنخفاض الكبير في عدد الحوادث بنسبة 75 في المئة مع بداية الحملة في شهر تموز/ يوليو الماضي.

«بايرزدورف» الألمانية في جبل علي



إزاحة الستارة عن لوحة الإفتتاح

شهدت المنطقة الحرة في جبل علي في دبي مؤخراً إفتتاح المقرّ الإقليمي لشركة «بايرز دورف» منتجة مستحضرات «نيفيا».

رئيس سلطة المنطقة الحرة **سلطان بن سليم** اعتبر الخطوة بمثابة مصدر فخر للمنطقة ودليل واضح لدور دبي الرائد في استقطاب أهم الشركات العالمية.

مدير عام التطوير والأعمال لمنطقة الشرق الأوسط وغرب آسيا في الشركة، **هيربرت ويتلمان** قال أن النجاح رافق «بايرزدورف» منذ دخولها إلى المنطقة قبل 50 عاماً. وأشار إلى ارتفاع نسبة مبيعات منتجات «كوزميد» إلى أكثر من 260 مليون دولار في العام 98، بزيادة قدرها 13 في المئة عما كانت عليه في العام 1997. كما ارتفعت هذه النسبة بمعدل 20 في المئة في الشرق الأوسط. أما الحجم الإجمالي لأعمال شركة «بايرز دورف» العالمية، فبلغ 3،8 مليارات دولار في العام 1998، وزادت عائدات المبيعات من 3،9 في المئة في العام 1997 إلى 4،2 في المئة في العام 1998.

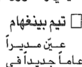
«عبد اللطيف العيسى للسيارات» تختار «بوبلي غرافكس»

تمّ في الرياض مؤخراً توقيع عقد إمتياز إعلاني بين كل من شركة «عبد اللطيف العيسى للسيارات» وكلاء شركة جنرال موتورز وإيسوزو في المملكة وبين وكالة مروان للدعاية والإعلان (بوبلي غرافكس).

وبموجب العقد تصبح بوبلي غرافكس وكيلاً إعلانياً لشركة «عبد اللطيف العيسى للسيارات»، حيث تتولى الإشراف على كافة الحملات الإعلانية وتنفيذها بالشكل الذي يخدم الستراتيجية التسويقية لشركة عبد اللطيف العيسى.

ومثّل شركة عبد اللطيف العيسى في التوقيع كل من المهندس **عبد المحسن العيسى** المدير التنفيذي للشركة والسيد **زاهر العبدو** مدير التسويق، بينما مثّل بوبلي غرافكس السيد **كريم أسعد** مسؤول خدمات العملاء في الوكالة.

☐ **دانكن واطسون**



تمّ تعيينه مديراً للمبيعات في شركة DHL الإمارات وكان **واطسون** إنضمّ إلى الشركة منذ 8 أعوام وعمل كمسؤول تنفيذي ومسؤول مبيعات.

☐ **تيم بينغهام**



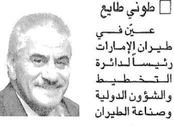
عيّن مديراً عاماً جديداً في شركة AIRPP في منطقة الشرق الأوسط وشبه القارة الهندية.

إنضمّ **بينغهام** للشركة العام 1972 وعمل 19 عاماً في مجالات التسويق في الشرق الأوسط والشرق الأقصى.

☐ **جون بيرد**

عيّن لدى «القطرية» مديراً عاماً للمبيعات والتسويق. والمدير الجديد عمل في الخطوط الجوية البريطانية وفي شركة بي ام دبليو.

☐ **طوني طايع**



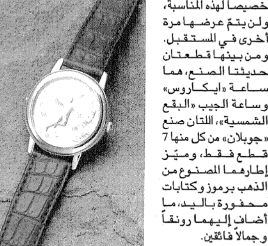
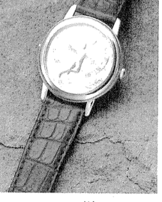
عيّن في طيران الإمارات رئيساً لدائرة التخطيط والشؤون الدولية وصناعة الطيران بعد دمج الدائرتين. إلتحق **طايع** بـ«الامارات» العام 1987 كمدير لشؤون الإتصالات والشؤون الصناعية.

«جوبلان» للساعات

في قصر المؤتمرات في بال في سويسرا، أُقيم مطلع شهر ايار/مايو 99، معرض خاص لقطع فريدة من نوعها في مجال صناعة الساعات والمجوهرات.

وفي إطار المعرض عرض «جوبلان» Gübelin، الإختصاصي السويسري بصناعة الساعات والمجوهرات وللمرة الأولى، مجموعة تحف قديمة من القطع الأثرية والساعات التي يعود تاريخ صنعها إلى السنوات العشر الماضية.

والقطع الثمينة المعروضة كانت جمعت من كل أنحاء العالم خصيصاً لهذه المناسبة، ولن يتمّ عرضها مرة أخرى في المستقبل. ومن بينها قطعتان حديثتا الصنع، هما ساعة «ايكاروس» وساعة الجيب «البقع الشمسية»، اللتان صنع «جوبلان» من كل منها 7 قطع فقط، وميّز إطارهما المصنوع من الذهب برموز وكتابات محفورة باليد، ما أضاف إليهما رونقاً وجمالاً فائقين.

ايكاروس

بارميجياني: مزاد الوجوه الشهيرة

الدار السويسرية لساعات «بارميجياني» أقامت مزاداً خيرياً أطلق عليه إسم «مزاد الوجوه الشهيرة»، بهدف جمع الأموال للأطفال الذين تعرضوا لكارثة تشيرنوبيل المعروفة.

وانضمّت الممثلة الأميركية الشهيرة «ووبي غولدبيرغ»، الفائزة بجائزة الأوسكار عن دورها في فيلم «غوست»، إلى التعاون مع دار ساعات «بارميجياني» بحيث وقّعت خلف ساعة «كلاسيك» من الذهب الخالص عيار 18 قيراطاً من صناعة الدار السويسرية، وبيعت خلال المزاد بمبلغ 9000 دولار.

وشهد المزاد أيضاً بيع ساعة يد الجنرال نورمان شوارزكوف بمبلغ 1100 دولار، وساعة الفنان الأميركي بول نيومان بمبلغ 39 الف دولار.



ساعة «كلاسيك» الذهبية

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa1@gcc.com.bh

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG,
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SWIP IJP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

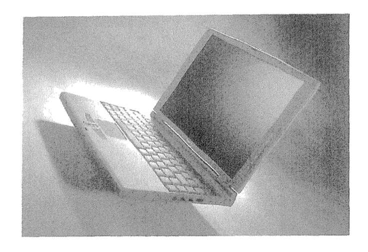
PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

Acer TravelMate 330T

Slim, lightweight and with features that can take on any heavyweight PC.



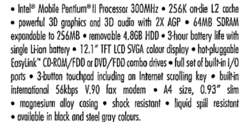


Hot-swap plaform for drive combinations

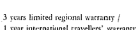


Awesome power that weighs just 4.1lbs (1.8 Kgs)

Acer once again brings the latest mobile technology to your fingertips. The new TravelMate 330 series is a unique combination of slimness, light weight, value and top performance. Its four-pound weight and sub-inch profile make the TravelMate 330 a perfect companion for no-compromise, on-the-go computing. If you are tired of shoulder-busting notebooks, there is now a better choice!



• Intel® Mobile Pentium® II Processor 300MHz • 256K on-die L2 cache • powerful 3D graphics and 3D audio with 2X AGP • 64MB SDRAM expandable to 256MB • removable 4.8GB HDD • 3-hour battery life with single Li-ion battery • 12.1" TFT LCD SVGA colour display • hot-pluggable EasyLink™ CD-ROM/FDD or DVD/FDD combo drives • full set of built-in I/O ports • 3-button touchpad including an Internet scrolling key • built-in international 56kbps V.90 fax modem • A4 size, 0.93" slim • magnesium alloy casing • shock resistant • liquid spill resistant • available in black and steel gray colours.



3 years limited regional warranty /
1 year international travellers' warranty



intel inside pentium® II PROCESSOR

Intel, the Intel Inside Logo and Pentium are registered trademarks of Intel Corporation

visit us at: http://www.acer.co.ae

Algeria: Algeria Business Multimedia. Tel: 213-2-607169, Fax: 213-2-593518. Polaris. Tel: 213-8-806495, Fax: 213-8-866325.**Bahrain:** Computer World. Tel: 973-293493, Fax: 973-292253. **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757, Fax: 357-2-436477. Word Processing Centre. Tel: 357-2-312828, Fax: 357-2-491520. **Egypt:** Egyptcomp. Tel: 20-2-3375086, Fax: 20-2-3490134. El Khouly for Trading & Agencies. Tel: 20-2-3351117, Fax: 20-2-3498517. Kolaly Engineering. Tel: 20-2-3356499, Fax: 20-2-3482732. **Jordan:** Special Systems Company. Tel: 962-6-5664221, Fax: 962-6-5681557. TIS Group. Tel: 962-6-5691111, Fax: 962-6-5689256. **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L. Tel: 965-4814663, Fax: 965-4814655. **Lebanon:** Desktop Equipment and Solutions, Tel: 961-1-290700, Fax: 961-1-281275. Hiperdist - Lebanon S.A.L. Tel: 9613-393931, Fax: 9611-601906. Tel: 961-1-735855, Fax: 961-1-746584. **Morocco:** MACSI. Tel: 212-2-265749, Fax: 212-2-293051. **Oman:** Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700, Fax: 968-7713795. **Pakistan:** Computer Marketing Company Pvt. Ltd. Tel: 92-42-5711701, Fax: 92-42-5750691. Electro Sales & Services. Tel: 92-21-4310456, Fax: 92-21-4524011. Shahnawaz Limited. Tel: 021-2313934-8, Fax: 021-2310623, The Computer Supermarket, Tel: 92-42-111-111-300, Fax: 92-42-5711198. **Palestine:** New Techni Comp. Tel: 972-2-9959984, Fax: 972-2-9955163. **Qatar:** Almana & Partners, Tel: 974-422221, Fax: 974-439610. Qatar Computer Services. Tel: 974-441212, Fax: 974-446036. **Saudi Arabia:** Al-Alamiah Electronics. Tel: 966-1-4770106, Fax: 966-1-4784893. Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-2-6694605/6694609, Fax: 966-2-6694624. Hoshan Co. Ltd. Tel: 966-1-4772323, Fax: 966-1-4792588. Electronic Concept Super Store. Tel: 966-1-4656629, Fax: 966-1-4642739. Jamjoom Advanced Technology, Tel: 966-2-6641100/6634100, Fax: 966-2-6650988. **Syria:** Arabic Computer Systems. Tel: 963-11-3337741, Fax: 963-11-3313599. **Tunisia:** TMI. Tel: 216-1-860666, Fax: 216-1-860860. **Turkey:** Ihlas-Acer. Tel: 90-216-3179650, Fax: 90-216-3179650 **U.A.E.:** AFCOMP (Al Futtaim Computers). Dubai, Tel: 4-599056, Fax: 4-522279. CompuMe. Dubai, Tel: 4-827244, Fax: 4-826396. Emirates Computers Est. Abu Dhabi: Tel: 971-2-6413400, Fax: 971-2-6413401. Dubai. Tel: 971-4-825800, Fax: 971-4-821464. Key Information Technology, Abu Dhabi. Tel: 971-2-224442, Fax: 971-2-227775. Dubai: Tel: 971-4-524232/521275 ,Fax: 971-4-527944. Micro Computercentre, Abu Dhabi: Tel: 971-2-773020, Fax: 971-2-772818, Dubai. Tel: 971-4-3930619, Fax: 971-4-3931256. Plug-ins. Dubai, Tel: 4-2950404, Fax: 4-2950548. SMB Computers. Dubai, Tel: 4-514025/517070, Fax: 4-511191. **Yemen:** National Trading Company. Tel: 967-1-245345, Fax: 967-1-267796.


قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس، ومنها يستمدّ بنك
البحر المتوسّط ثبات قيَمه وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر
المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة، وعبر شبكة
العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها
الماليّة.
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع
بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.
بنك
البحر المتوسّط. ش.م.ل.